




3 1761 11653621 0



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116536210>



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

**Banking, Trade
and Commerce**

**Banques et
du commerce**

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

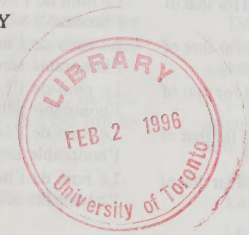
Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Thursday, November 9, 1995

Le jeudi 9 novembre 1995

Issue No. 46

Fascicule n° 46



First and only Proceedings on:
Bill C-93, An Act to amend the Cultural
Property Export and Import Act, the Income
Tax Act and the Tax Court of Canada Act.

Premier et seul fascicule concernant:
Projet de loi C-93, Loi modifiant la Loi
sur l'exportation et l'importation de biens
culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et
la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt.

First and only Proceedings on:
Bill C-102, An Act to amend the Customs Act
and the Customs Tariff and to make related
and consequential amendments to other Acts.

Premier et seul fascicule concernant:
Projet de loi C-102, Loi modifiant la Loi
sur les douanes, le Tarif des douanes
et d'autres lois en conséquence

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Meighen
* Fairbairn, P.C.	Milne
(or Graham)	Pearson
Hervieux-Payette, P.C.	Poulin
Kelleher, P.C.	Simard
LeBreton	Stewart
* Lynch-Staunton	Stratton
(or Berntson)	

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Kinsella substituted for that of the Honourable Senator Stratton. (November 8, 1995)

The name of the Honourable Senator Pearson substituted for that of the Honourable Senator Kolber. (November 8, 1995)

The name of the Honourable Senator Milne substituted for that of the Honourable Senator Perrault, P.C. (November 8, 1995)

The name of the Honourable Senator Poulin substituted for that of the Honourable Senator Carstairs. (November 8, 1995)

The name of the Honourable Senator Simard substituted for that of the Honourable Senator Oliver. (November 8, 1995)

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Kinsella. (November 9, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Meighen
* Fairbairn, c.p.	Milne
(ou Graham)	Pearson
Hervieux-Payette, c.p.	Poulin
Kelleher, c.p.	Simard
LeBreton	Stewart
* Lynch-Staunton	Stratton
(ou Berntson)	

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Kinsella est substitué à celui de l'honorable sénateur Stratton. (Le 8 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Pearson est substitué à celui de l'honorable sénateur Kolber. (Le 8 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Milne est substitué à celui de l'honorable sénateur Perrault, c.p. (Le 8 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Poulin est substitué à celui de l'honorable sénateur Carstairs. (Le 8 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Simard est substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver. (Le 8 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Stratton est substitué à celui de l'honorable sénateur Kinsella. (Le 9 novembre 1995)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*,
Thursday, November 2, 1995:

Second reading of Bill C-93, An Act to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act.

The Honourable Senator Kirby moved, seconded by the Honourable Senator Rompkey, P.C., that the Bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Kirby moved, seconded by the Honourable Senator Rompkey, P.C., that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*,
Thursday, November 2, 1995:

Second reading of Bill C-102, An Act to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other Acts.

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Poulin, that the Bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Marchand, P.C., that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRES DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 2 novembre 1995:

Deuxième lecture du projet de loi C-93, Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt.

L'honorable sénateur Kirby propose, appuyé par l'honorable sénateur Rompkey, c.p., que le projet de loi soit lu la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Kirby propose, appuyé par l'honorable sénateur Rompkey, C.P., que le projet de loi soit déferé au comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 2 novembre 1995:

Deuxième lecture du projet de loi C-102, Loi modifiant la Loi sur les douanes, le Tarif des douanes et d'autres lois en conséquence.

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, c.p., propose, appuyée par l'honorable sénateur Poulin, que le projet de loi soit lu la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, c.p., propose, appuyée par l'honorable sénateur Marchand, c.p., que le projet de loi soit déferé au comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, November 9, 1995
(58)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:00 a.m. in Room 505, Victoria Building, the Deputy Chairman, the Honourable John Sylvain, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Hervieux-Payette, P.C., Kinsella, Lebreton, Milne, Pearson, Poulin, Stewart and Sylvain. (8)

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Department of Canadian Heritage:

David Walden, Director, Movable Cultural Property; Secretary to the Canadian Cultural Property Export Review Board; and

Mario Lepage, Lawyer.

From the Department of Finance:

Patricia Close, Director, Tariffs Division; and
Peter Boutilier, Chief, Domestic Tariff Affairs;

From the Department of Revenue Canada:

Michael Jordan, Director, Valuation Division;

Candace Breakwell, Acting Director, Duties Relief Programs; and

John Kiefl, Chief, Warehouse Licensing.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, October 19, 1995, the Committee considered Bill C-93, An Act to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act.

Mr. Walden from the *Department of Heritage Canada* made an opening statement and along with Mr. Lepage answered questions.

It was agreed, — THAT Bill C-93 be adopted and reported without amendment to the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, November 2, 1995, the Committee considered Bill C-102, An Act to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other Acts.

Ms Close from the Department of Finance made an opening statement and along with the other witnesses answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 9 novembre 1995
(58)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, à 11 h 00, sous la présidence de l'honorable John Sylvain (*vice-président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Hervieux-Payette, c.p., Kinsella, Lebreton, Milne, Pearson, Poulin, Stewart et Sylvain. (8)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerald Goldstein, chef de la Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du ministère du Patrimoine canadien:

David Walden, directeur, Biens culturels immobiliers et secrétaire de la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels; et

Mario Lepage, avocat.

Du ministère des Finances:

Patricia Close, directrice, Division des tarifs; et
Peter Boutilier, chef, Questions tarifaires nationales.

Du ministère du Revenu du Canada:

Michael Jordan, directeur, Division de l'établissement de la valeur;

Candace Breakwell, directrice par intérim, Programmes d'exonération de droits; et

John Kiefl, chef, Agrément des exploitants d'entrepôt.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 19 octobre 1995, le comité examine le projet de loi C-93, Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt.

M. Walden du ministère du Patrimoine canadien fait une déclaration préliminaire et répond aux questions avec l'aide de M. Lepage.

Il est convenu, — QUE le projet de loi C-93 soit adopté et qu'il en soit fait rapport au Sénat, sans amendement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 2 novembre 1995, le comité étudie le projet de loi C-102, Loi modifiant la Loi sur les douanes, le tarif des douanes et d'autres lois en conséquence.

Mme Close, du ministère des Finances, fait une déclaration préliminaire et répond aux questions avec l'aide des autres témoins.

[Texte]

It was agreed, — THAT Bill C-102 be adopted and reported without amendment to the Senate but that a written explanation be provided before third reading of the Bill to the Committee from the Department of Finance on Clause 55 of the Bill pertaining to the citizenship qualifications that must be met by a bonded warehouse operator.

At 1:20 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:**[Translation]**

Il est convenu, — QUE le projet de loi C-102 soit adopté et qu'il en soit fait rapport au Sénat sans amendement mais que le ministère des Finances fournisse une explication écrite au comité avant la troisième lecture du projet de loi, sur l'article 55 du projet de loi concernant les conditions de citoyenneté que doit remplir l'exploitant d'un entrepôt de stockage.

À 13 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 9, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-93, to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act, and Bill C-102, to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other Acts, met this day, at 11:00 a.m., to give consideration to the bills.

Senator John Sylvain (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we have two bills before us today, Bill C-93 and Bill C-102.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 2nd, 1995, the committee will now begin its study of Bill C-93, to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act.

Our witness is from the Department of Heritage Canada, Mr. David Walden, and he is accompanied by Mr. Mario Lepage.

Mr. Walden, would you care to proceed, sir.

Mr. Walden, Director, Movable Cultural Property, Department of Heritage Canada: Thank you very much. What I would like to do, if I may, is to give you a brief background to the cultural property legislation itself and then describe how we arrived at the position we are at today where we have Bill C-93, and what it will do and why it has been considered necessary.

The Cultural Property Export and Import Act was proclaimed into force in 1977. As the name suggests, it is there to protect Canada's cultural property by both retaining it in Canada through export controls, whereby export permits are needed under certain circumstances to export defined classes of cultural property, and to offset the impact of the regulatory aspects of the legislation of those export controls. There were amendments made to the Income Tax Act in 1977 and provisions in this legislation provide tax incentives for donations of cultural property to what are known as designated institutions in Canada.

Cultural property, in its context, covers really the full length and breadth of what you would find in museums, art galleries, archives and libraries. It includes everything from archaeological material, palaeontology, mineralogy, ethnographic art and objects of ethnography, military material, decorative art, which includes antique furniture, and some types of clothing and sculpture. It also includes fine art, which includes paintings, prints, drawings, scientific objects and the full range of what you would find in archives and libraries. This would include not only books and manuscript material, but also films, sound recordings, photographs and that type of material. So the breadth of cultural property which this legislation protects is very wide.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 9 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce, à qui a été renvoyé le projet de loi C-93, modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt, et le projet de loi C-102, modifiant la Loi sur les douanes et le Tarif des douanes et d'autres lois en conséquence, se réunit aujourd'hui, à 11 heures, pour examiner les projets de loi.

Le sénateur John Sylvain (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous devons examiner deux projets de loi aujourd'hui, le projet de loi C-93 et le projet de loi C-102.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 2 novembre 1995, le comité entreprend maintenant son examen du projet de loi C-93, Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt.

Notre témoin, M. David Walden, vient du ministère du Patrimoine canadien et il est accompagné de M. Mario Lepage.

Monsieur Walden, à vous la parole.

M. David Walden, directeur, Biens culturels mobiliers, ministère du Patrimoine canadien: Merci beaucoup. J'aimerais vous donner un bref aperçu de la législation sur les biens culturels proprement dite, puis décrire comment nous en sommes arrivés où nous en sommes aujourd'hui, c'est-à-dire au projet de loi C-93, son objectif et pourquoi il a été jugé nécessaire.

La Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels est entrée en vigueur en 1977. Comme son nom l'indique, elle vise à protéger les biens culturels canadiens en les gardant au Canada, par des contrôles à l'exportation, qui consistent à exiger des licences d'exportation pour l'exportation de certaines catégories définies de biens culturels, et elle vise à compenser les incidences des dispositions réglementaires de cette loi sur ces contrôles à l'exportation. Des modifications ont été apportées à la Loi de l'impôt sur le revenu en 1977. Les dispositions de cette loi prévoient des encouragements fiscaux pour les dons de biens culturels à ce qu'on appelle des établissements désignés au Canada.

Les biens culturels, dans ce contexte, comprennent toute la gamme des objets qu'on trouve dans les musées, les galeries d'art, les archives et les bibliothèques. Ils comprennent aussi bien des objets archéologiques, paléontologiques, minéralogiques, de l'art ethnographique et des objets d'ethnographie, du matériel militaire, des objets d'art décoratif, qui incluent les meubles anciens et certains types de vêtements et de sculptures. Ils comprennent aussi des oeuvres d'art, soit des toiles, estampes et dessins, des objets scientifiques, et toute la gamme des objets qu'on trouve dans les archives et les bibliothèques. Il ne s'agit pas seulement de livres et de manuscrits, mais aussi de films, d'enregistrements sonores, de photographies et d'autres objets du genre. L'éventail des biens culturels protégés par la loi est donc très large.

[Texte]

The legislation also establishes a body known as the Canadian Cultural Property Export Review Board, which hears appeals with respect to the export permits. It also makes determinations about the cultural property being donated to museums, archives and libraries as to whether it fits the criteria of, in the words of the legislation, "outstanding significance and national importance". Since 1991, the review board has also had the responsibility of determining the fair market value for income tax purposes.

The responsibility for determining fair market value rested with Revenue Canada until 1991. The decision to transfer that responsibility from Revenue Canada to the review board was made in recognition of the expertise found on the review board. But at the time that the transfer of that responsibility for fair market value was made, there was no provision to appeal decisions of the review board, and the appeal process which existed in the Income Tax Act was lost.

In the last four years, there have been cases where the review board has made determinations of fair market value which have differed from the expectations of the donor, and in most cases that means the value has been lowered. The lack of an appeal has caused concern both to donors and to the museum community. This bill is there to address that concern. It will reinstate a right of appeal that existed when Revenue Canada had this responsibility, but in fact improve on it by establishing two processes of appeal. The first is whereby a donor goes back to the review board and makes a request for what is called a redetermination. In essence, they are asking the board to reconsider its first decision, normally based on additional information, although that is not a requirement. If the board makes a redetermination which again is not to the satisfaction of the donor at this point, they can then appeal that decision to the Tax Court of Canada.

The process has been designed such that because the legislation allows for the board to make determinations both with respect to gifts or proposed gifts, the redetermination process also applies to that. If, however, someone is dissatisfied with the determination of fair market value and wishes to proceed to the Tax Court of Canada, they must first make that gift to the institution and then proceed to the Tax Court to discuss or debate the fair market value at that time.

It is considered that this will avoid frivolous appeals. However, it will ensure that at the time an appeal is made to the Tax Court, the only issue that is being discussed is the fair market value of the donation. It is basically, I think, a technical amendment. As I said earlier, it addresses an oversight which occurred in 1991 when that responsibility was transferred, and it will, hopefully, get things back on a more even keel.

Senator Stewart: How are potentially recipient institutions designated or specified? Is there some process by which a foundation or an organization can have itself classified as one of those eligible to receive cultural properties of the kind to which the legislation applies?

[Translation]

La loi crée également un organisme, la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels, qui entend les appels concernant les licences d'exportation. La Commission rend aussi des décisions concernant les biens culturels donnés aux musées, aux archives et aux bibliothèques, pour déterminer s'ils satisfont aux critères de «l'intérêt exceptionnel» et de «l'importance nationale», pour reprendre les termes employés dans la loi. Depuis 1991, la commission est aussi chargée de fixer la juste valeur marchande aux fins de l'impôt sur le revenu.

Jusqu'en 1991, Revenu Canada fixait la juste valeur marchande. La décision de transférer la responsabilité de Revenu Canada à la commission a été prise à cause des grandes compétences de la commission. Mais au moment de ce transfert de la responsabilité relative à la juste valeur marchande, on n'a pas prévu de mécanisme d'appel des décisions de la commission, et le droit d'appel prévu auparavant dans la Loi de l'impôt sur le revenu avait alors été perdu.

Au cours des quatre dernières années, il est arrivé que la juste valeur marchande fixée par la commission diffère des attentes du donateur. Dans la plupart des cas, la valeur a été abaissée. L'absence de mécanisme d'appel a inquiété les donateurs et les musées. Ce projet de loi vise à dissiper ces inquiétudes. Il rétablira le droit d'appel qui existait lorsque cette responsabilité était dévolue à Revenu Canada et l'améliorera même en établissant deux processus d'appel. Le premier permettra à un donateur de demander à la commission de fixer de nouveau la juste valeur marchande. Essentiellement, la commission reconsidérera sa première décision, normalement en fonction de renseignements supplémentaires, encore que ce ne soit pas une obligation. Si la juste valeur marchande fixée de nouveau par la commission ne satisfait pas le donateur, ce dernier peut alors interjeter appel auprès de la Cour canadienne de l'impôt.

Le processus a été conçu de manière à ce que le mécanisme permettant de fixer de nouveau la juste valeur marchande s'applique aux dons ou aux dons proposés, parce que la commission a des compétences dans ce domaine. Si, toutefois, quelqu'un n'est pas satisfait de la juste valeur marchande fixée et souhaite interjeter appel auprès de la Cour canadienne de l'impôt, il faut d'abord faire le don à l'établissement puis s'adresser à la Cour de l'impôt pour discuter ou débattre alors de la juste valeur marchande.

Nous considérons que ces mesures permettront d'éviter les appels frivoles. Mais elles feront aussi en sorte qu'en cas d'appel devant la Cour de l'impôt, la seule question en litige sera la juste valeur marchande du don. Il s'agit essentiellement, je crois, d'une modification technique. Comme je l'ai déjà indiqué, elle vise à corriger un oubli qui s'est produit en 1991, lorsque cette responsabilité a été transférée, et j'espère qu'elle rétablira l'équilibre.

Le sénateur Stewart: Comment les établissements susceptibles de recevoir les dons sont-ils désignés ou indiqués? Une fondation ou une organisation peut-elle se faire désigner parmi celles qui sont aptes à recevoir les biens culturels visés par la loi?

[Text]

Mr. Walden: The definition of an institution is contained in the legislation. It basically has to be an organization which is established for the acquisition and preservation of cultural property. It has to conserve this material and make it available to the public.

There are at present approximately 300 such institutions across the country. That includes museums, archives, art galleries and libraries. There is a process of application whereby institutions have to demonstrate that they meet the legal requirements of designation, which include satisfying that definition which is in the act.

For example, they must be non-profit corporations. They have to have what we call a dissolution clause. In the event of dissolution or winding up a business, they distribute their assets to other non-profit publicly owned institutions.

Then we look at a whole series of what we refer to as curatorial concerns. They must have a professional staff to deal with this material; they must have appropriate environmental controls for the material; and they must be open to the public on a regular basis so that this material is accessible to the public.

There is a whole series of considerations such as that. As I say, when you consider that the Canadian Museums Association accounts for over 2,000 museums in this country, and there are only 300 designated institutions — and that includes archives and libraries as well — the selection process is quite rigorous and not something that is given to just any institution.

Senator Stewart: Where would one find a list?

Mr. Walden: We could provide you with a list that we keep at the board, if that would be of interest to you. We also publish an annual report where a list is included as an appendix. Hence, it is made available to the public so they know which institutions in each province are designated.

Senator Stewart: How are the members of the Canadian Cultural Property Review Board selected? Are these bureaucrats, or are they people in the private sector? How is this done? What is the size of the board? Are they rewarded on some basis?

Mr. Walden: The board, as defined by the act, consists of museum professionals, dealers and collectors of cultural property, and representatives of the public at large. There are 10 members on the board, including the chairman. Two — one of whom is the chairman — are representatives of the public at large; four are employees of territorial institutions; and the other four are dealers or collectors in cultural property. They are order in council appointees. They are paid only for the days on which they attend meetings. It is an honorarium of \$225 a day for attending, so it is not a large sum of money.

But it is very much an expert board, and protection, in terms of the composition of the board, is built into the act. You can only have a vacancy, obviously, because of the structure that is there, in one of those expert areas.

[Traduction]

M. Walden: Il y a une définition d'«établissement» dans la loi. Il s'agit essentiellement d'une organisation créée pour acquérir et conserver des biens culturels. Elle doit conserver ces objets et les mettre à la disposition du public.

Il en existe actuellement environ 300 au pays. Ces établissements comprennent des musées, des archives, des galeries d'art et des bibliothèques. Les établissements doivent démontrer qu'ils satisfont aux critères légaux de la désignation, notamment ceux de la définition de la loi.

Ainsi, il doit s'agir d'établissements sans but lucratif, qui ont prévu ce que nous appelons une disposition de dissolution. En cas de dissolution ou de liquidation, ils distribuent leurs avoirs à d'autres établissements publics sans but lucratif.

Il y a aussi toute une série de critères relatifs à la conservation. Il doit y avoir des conservateurs, des mécanismes de contrôle environnementaux adéquats, et l'établissement doit être ouvert au public afin que les objets soient mis à sa disposition.

Il y a une foule de critères de ce genre. Je le répète, quand on considère que l'Association des musées canadiens représente plus de 2 000 musées au pays et qu'il n'y a que 300 établissements désignés — dont les archives et les bibliothèques —, le processus de sélection est assez rigoureux et la désignation n'est pas accordée à n'importe quel établissement.

Le sénateur Stewart: Où en trouve-t-on la liste?

M. Walden: Nous pourrions vous procurer une liste que nous avons à la commission, si cela vous intéresse. Nous publions également un rapport annuel, qui contient une liste en annexe. Cette information est donc mise à la disposition du public afin qu'il sache quels établissements sont désignés dans chaque province.

Le sénateur Stewart: Comment sont choisis les membres de la Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels? S'agit-il de bureaucrates ou de représentants du secteur privé? Comment se fait le choix? Quelle est la taille de la commission? Les membres sont-ils rémunérés?

M. Walden: Conformément à la loi, la commission comprend des professionnels des musées, des marchands et des collectionneurs de biens culturels et des représentants du grand public. La commission compte dix membres, dont le président. Deux membres — dont le président — représentent le public; quatre sont des employés des établissements canadiens et les quatre autres sont marchands ou collectionneurs de biens culturels. Ils ne sont payés que pour les journées où ils assistent à des réunions. Il y a des honoraires de 225 \$ par jour, ce qui n'est pas une somme très élevée.

Mais c'est surtout une commission d'experts, et des dispositions sont prévues dans la loi pour protéger la composition de la commission. Il ne peut y avoir qu'un poste vacant dans chaque domaine de compétence, pour des raisons évidentes, à cause de la structure en place.

[Texte]

Senator Stewart: I am sorry, I did not understand you. You can only have a vacancy in what?

Mr. Walden: If a vacancy occurs, for example, on the curatorial side, where if all of the positions are full except one of the curatorial positions, it can only be filled by someone who is actively working in a custodial institution, because of the requirements of the legislation.

Senator Stewart: This board would deal with minister's papers, for example, would it, if there were an appeal?

Mr. Walden: If there were a donation of that type of material to an archival institution or a library, and that institution made application for certification which came before the board, yes, the board would consider it.

Senator Stewart: Would it deal with minister's papers given to the National Library or to the Archives?

Mr. Walden: If they made an application to the board, yes; otherwise no, they would not.

Senator Stewart: When you say application, you mean application for review?

Mr. Walden: An application for certification for tax purposes, yes. Not all donations to institutions are reviewed by the board. That is the decision of the recipient institution and/or the donor.

Senator Stewart: I can understand how there might be a market value for certain objects of art, certain archaeological objects, but how are minister's papers evaluated? How is this done? Is there a market experience which is adequate to do this?

The reason I am asking is that I have heard it suggested that there is a kind of concealed benefit which ministers of the crown get. Some members of the public are of the opinion that they are overpaid while they are in office. When they leave office, if they give their papers to the archives, lo and behold, they get a big tax credit. Can you destroy that illusion? Can you explode that illusion?

Mr. Walden: Is that a "yes" or "no" answer you would like? The application process to the board requires two arm's length appraisals to accompany the application to the board, so there are appraisals which come to the board which propose the fair market value. These are done, in the case of archival papers, by either an organization called the National Archival Appraisal Board, which is an organization which does appraisals of archival papers, or by independent dealers. They would apply the criteria that they would use in that particular appraisal, specific to that particular trade, in determining the fair market value of that collection.

Senator Stewart: Is there any possibility that these appraisers, by the nature of the profession, would want to put the appraisal high?

Mr. Walden: In that particular circumstance, I cannot see any particular benefit to the individual in doing that.

[Translation]

Le sénateur Stewart: Je suis désolé, je ne vous ai pas suivi. Il ne peut y avoir qu'un poste vacant dans quoi?

M. Walden: S'il y a un poste vacant, par exemple, parmi les conservateurs, si tous les postes sont occupés sauf celui d'un conservateur, ce poste ne peut être comblé que par une personne qui travaille activement dans un établissement de conservation, à cause des exigences de la loi.

Le sénateur Stewart: Cette commission s'occuperait des papiers d'un ministre, par exemple, n'est-ce pas, s'il y avait un appel?

M. Walden: S'il y avait un don de ce type d'objets à des archives ou une bibliothèque et que cet établissement demandait une évaluation à la commission, oui, la commission l'examinerait.

Le sénateur Stewart: Elle s'occuperait des papiers d'un ministre donnés à la Bibliothèque nationale ou aux Archives?

M. Walden: Oui, si une demande était présentée à la commission, autrement, non.

Le sénateur Stewart: Quand vous parlez de demande, vous voulez dire une demande d'évaluation?

M. Walden: Oui, une demande de certificat fiscal. Les dons aux établissements ne sont pas tous examinés par la commission. Il revient à l'établissement récipiendaire et au donateur de décider si c'est nécessaire.

Le sénateur Stewart: Je peux comprendre qu'il y ait une valeur marchande pour certains objets d'art, certains objets archéologiques, mais comment évalue-t-on les papiers d'un ministre? Comment fait-on? Y a-t-il des compétences sur le marché dans ce domaine?

Je pose la question parce que certains prétendent qu'il y a une espèce d'avantage caché dont profitent les ministres de la Couronne. Certains estiment que les ministres sont trop payés. Lorsqu'ils quittent leur poste, ils obtiennent tout à coup un gros crédit d'impôt s'ils donnent leurs papiers aux archives. Pouvez-vous détruire cette illusion? Pouvez-vous dissiper cette illusion?

M. Walden: Vous voulez que je réponde par un oui ou par un non? La procédure d'examen de la commission exige que deux évaluations indépendantes accompagnent la demande. La commission reçoit donc deux évaluations qui proposent la juste valeur marchande. Dans le cas des documents d'archives, ces évaluations sont effectuées par un organisme appelé le Conseil national d'évaluation des archives, qui évalue les documents d'archives, ou par des marchands indépendants. Ils appliquent les critères se rapportant à ce type d'évaluation, propres à ce marché, pour déterminer la juste valeur marchande de cette collection.

Le sénateur Stewart: Se peut-il que ces évaluateurs, à cause de la nature même de leur profession, veuillent fixer la valeur à un montant élevé?

M. Walden: Dans ce cas-ci, je ne vois pas quel serait l'avantage d'agir ainsi.

[Text]

Senator Stewart: Are the same appraisers used over and over again?

Mr. Walden: The appraisers are the choice of either the recipient institution or, at times, the donor. What we require is that they choose a person with the appropriate expertise. At times, we might either challenge the expertise of that individual, or suggest that they get another appraisal.

Senator Stewart: Are they paid?

Mr. Walden: Yes, they are. But they are paid, again, by either the recipient institution or, upon occasion, by the person making the donation. That is a matter between the institution receiving the gift and the person making the gift.

Senator Stewart: The donor and the recipient, in a sense, are on the same side. How is the relationship policed?

Mr. Walden: At that point, the role of the review board comes into play, because those appraisals are suggestions of the fair market value from the perspective of the appraiser. The board's determination with respect to fair market value is the legally established value for income tax purposes, and that represents the amount that the individual would receive.

Senator Stewart: You said that in order to be on the list of designated institutions, certain environmental conditions had to be met.

Mr. Walden: Yes.

Senator Stewart: So this means that not every library, let us say, would be physically eligible for inclusion on the list.

Mr. Walden: That is correct. The factors that are normally considered are light levels, which can have deteriorating effects on particular things, as well as temperature fluctuations and humidity.

Senator Stewart: Those are the environmental. You mentioned, also, curatorial staff, access and the like.

Mr. Walden: Yes.

Senator Stewart: What are the standards with regard to staff?

Mr. Walden: The terminology that we use as a guideline is a staff of the appropriate size, with the required expertise, because, obviously, it will change from one institution to another. We are looking, in many cases, at people in art galleries, for example, who are trained as art historians; and in archives, where the person would have either a library or an archival background. It is a question of someone having both education and experience in dealing with the medium that they are preserving.

Senator Stewart: Do you have with you the value of the gifts that have come under this program, let us say in each of the last 10 years?

Mr. Walden: Yes, I do.

[Traduction]

Le sénateur Stewart: Fait-on toujours appel aux mêmes évaluateurs?

M. Walden: Les évaluateurs sont choisis par l'établissement bénéficiaire ou, parfois, par le donateur. Nous exigeons qu'ils choisissent des personnes compétentes dans le domaine. Parfois, nous contestons les compétences de ces évaluateurs ou suggérons qu'ils obtiennent une autre évaluation.

Le sénateur Stewart: Les évaluateurs sont-ils rémunérés?

M. Walden: Oui. Mais par l'établissement bénéficiaire ou, à l'occasion, par la personne qui fait le don. C'est une question à régler entre la personne qui reçoit le don et celle qui le fait.

Le sénateur Stewart: En un sens, le donateur et le bénéficiaire ont les mêmes intérêts. Comment cette relation est-elle surveillée?

M. Walden: La commission entre en jeu, parce que ces évaluations sont des propositions de juste valeur marchande, du point de vue de l'évaluateur. La décision de la commission relative à la juste valeur marchande est la valeur fixée légalement aux fins de l'impôt et elle représente le montant que le donateur recevrait.

Le sénateur Stewart: Vous avez affirmé qu'il fallait satisfaire à certains critères environnementaux pour figurer sur la liste des établissements désignés.

M. Walden: Oui.

Le sénateur Stewart: Cela veut dire que toutes les bibliothèques, par exemple, ne pourraient pas, matériellement, figurer sur la liste.

M. Walden: C'est exact. Les facteurs pris en considération habituellement sont l'intensité de la lumière, qui peut être nocive pour certains objets, ainsi que les écarts de température et l'humidité.

Le sénateur Stewart: Ce sont des facteurs environnementaux. Vous avez aussi parlé de conservateurs, d'accès, et cetera.

M. Walden: Oui.

Le sénateur Stewart: Quelles sont les normes relatives au personnel?

M. Walden: La terminologie que nous employons, pour nous guider, est un personnel suffisant, possédant les compétences requises, parce que, de toute évidence, ces aspects varient d'un établissement à l'autre. Nous recherchons souvent chez le personnel des galeries d'art, par exemple, des personnes qui ont une formation en histoire et chez le personnel des archives, des gens qui ont une formation en bibliothéconomie ou dans le domaine des archives. Il s'agit de s'assurer qu'il y a des gens possédant la formation et l'expérience nécessaires pour s'occuper des objets qu'ils conservent.

Le sénateur Stewart: Nous avez-vous apporté des chiffres sur la valeur des dons qui ont été effectués dans le cadre de ce programme, au cours de chacune des dix dernières années, disons?

M. Walden: Oui.

[Texte]

Senator Stewart: Could you give us that today? I do not want you to recite the whole list, but could you take the high and the low?

Mr. Walden: In the last 10 years, there has been quite a dramatic shift. For the last five years, which may be more indicative, the total value of donations has been running at approximately \$60 million a year.

Senator Stewart: Is information available to the public as to this form of, shall I call it, forgone tax?

Mr. Walden: It is very difficult to know exactly what value of those certificates is used in any given year, for two reasons: One, certainly from anecdotal evidence, it is suggested to us that not everyone is able to use the full amount of a tax certificate. Secondly, under the provisions of the Income Tax Act, you are allowed to use that amount over a six-year period. There is no requisite amount in any one given year, so that it could be all of it in the first year or all of it in the last year. It is quite legitimate to spread it over a six-year period.

So, as I say, whether or not it is all used is very difficult to know. If you take the full face value of the certificates at \$60 million, the amount of forgone revenue, on an annual basis, would be approximately \$30 million.

Senator Kinsella: I have four or five different areas of questioning. First of all, to help me understand the plan of organization of the board and its relationship to the Ministry of Canadian Heritage, as well as with Revenue Canada — and building on Senator Stewart's questioning about this board — your testimony was that the 10 members of this board are order in council appointments.

Mr. Walden: Yes, they are.

Senator Kinsella: Is the term of the appointment specified?

Mr. Walden: The normal term for appointment of a member is three years, and that is once renewable.

Senator Kinsella: The four members that you said come from the public service, do they come from your department?

Mr. Walden: There are no members from the public service.

Senator Kinsella: From the museums and archives?

Mr. Walden: No. They come from institutions right across the country. There are no public servants sitting as members of the board.

Senator Kinsella: And you serve as the secretary to the board?

Mr. Walden: Yes, I do.

Senator Kinsella: But you are an employee of the Department of Canadian Heritage?

Mr. Walden: Yes. The legislation, the Cultural Property Export and Import Act, divides responsibilities under that legislation between the minister and the board. There are certain functions which are exclusively ministerial and certain functions

[Translation]

Le sénateur Stewart: Pouvez-vous nous les donner aujourd'hui? Je ne veux pas toute la liste, simplement l'ordre de grandeur.

M. Walden: Il y a eu une évolution assez spectaculaire au cours des dix dernières années. Depuis cinq ans, ce qui donne peut-être une meilleure idée, la valeur totale des dons s'est établie à environ 60 millions de dollars par année.

Le sénateur Stewart: Le public peut-il obtenir des renseignements sur ce, comment dirais-je, sur ce manque à gagner fiscal?

M. Walden: Il est très difficile de connaître la valeur annuelle exacte de ces certificats fiscaux, pour deux raisons: premièrement, à en juger par les indices que nous avons, il nous semble que tous ne sont pas en mesure d'épuiser au complet le montant du certificat fiscal. Deuxièmement, conformément aux dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu, on peut échelonner ce montant sur six ans. Il n'y a pas de montant requis pour une année en particulier. Ce peut donc être le montant en entier la première ou la dernière année, par exemple. Il est tout à fait légitime de l'échelonner sur six ans.

Par conséquent, je le répète, il est très difficile de savoir si le crédit est épuisé en entier ou non. Compte tenu de la valeur nominale globale de 60 millions de dollars, le manque à gagner fiscal, sur une base annuelle, s'établirait à environ 30 millions de dollars.

Le sénateur Kinsella: Je voudrais vous interroger dans quatre domaines. Premièrement, pour m'aider à comprendre le plan d'organisation de la commission et sa relation avec le ministère du Patrimoine canadien, ainsi qu'avec Revenu Canada — et pour poursuivre dans la même veine que le sénateur Stewart au sujet de la commission — vous déclarez que les dix membres de la commission sont nommés par le gouverneur en conseil.

M. Walden: En effet.

Le sénateur Kinsella: La durée des mandats est-elle précisée?

M. Walden: La durée normale du mandat d'un membre de la commission est de trois ans, et le mandat peut être renouvelé une fois.

Le sénateur Kinsella: Les quatre membres de la fonction publique proviennent-ils de votre ministère?

M. Walden: Il n'y a pas de membre de la fonction publique.

Le sénateur Kinsella: Des musées ou des archives?

M. Walden: Non. Ils proviennent des établissements établis au Canada. Aucun fonctionnaire ne siège à la commission.

Le sénateur Kinsella: Et vous êtes le secrétaire de la commission?

M. Walden: Oui, je le suis.

Le sénateur Kinsella: Mais vous faites partie du personnel du ministère du Patrimoine canadien?

M. Walden: Oui. La loi, la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, partage les responsabilités qui en découlent entre le ministre et la commission. Certaines fonctions relèvent exclusivement du ministre et d'autres exclusivement de la

[Text]

which are exclusively board, some of which involve something of a cross-over, starting with one organization and moving to the other.

Senator Kinsella: Is there a special vote in the estimates that applies to the board?

Mr. Walden: No, there is not.

Senator Kinsella: How, then, is the board funded?

Mr. Walden: Through the funding which is allocated to the heritage branch of the Department of Canadian Heritage.

Senator Kinsella: Are you able to give us an indication as to the annual budget of that board?

Mr. Walden: The annual budget for the whole program, which involves both sides, is \$420,000. The amount of money which is expended on board operations would be approximately \$150,000.

The expenses for the board are in terms of preparing meeting material and transporting people to meetings. The honorarium, as I said, is \$225 a day, so it is not a significant cost in terms of the operations.

Senator Kinsella: In the past, was there any transfer from Revenue Canada, in its budget, to Heritage Canada, or Secretary of State, your predecessor?

Mr. Walden: No, there was not.

Senator Kinsella: I now turn to a different area. In this bill, the word "circumstances" appears many times, which is a fairly soft term. Let us just review that for a few moments. On page 1 of the bill, clause 1, it says:

"The Review Board shall consider a request made under subsection (1) and, unless the circumstances of a particular case..."

The summary on the opposite page, page 1a, explains to us that the bill is designed to extend the circumstances under which the board may redetermine the fair market value.

Then over on page 2 of the bill, subclause (8):

"Unless the circumstances of a particular case require otherwise..."

Why this lack of specificity?

Is this the kind of bill where you cannot spell out what these circumstances are or give a more general indication? It seems to me you could drive a Mack truck through this.

Mr. Walden: The wording, "Unless the circumstances of a particular case require otherwise," is in the present legislation and has been adopted for consistency in some of the proposed sections which are there. The reason it says, "Unless the circumstances of a particular case require otherwise," is due to the nature of the material that comes before the board. Most of the material is unique, and there are — I will not use the word

[Traduction]

commission, dont quelques-unes qui commencent à un palier et vont ensuite à l'autre.

Le sénateur Kinsella: Un crédit spécial est-il prévu pour la commission dans le Budget des dépenses?

M. Walden: Non.

Le sénateur Kinsella: Alors comment se finance la commission?

M. Walden: Grâce au financement accordé à la Direction générale du patrimoine du ministère du Patrimoine canadien.

Le sénateur Kinsella: Pouvez-vous nous donner une indication du budget annuel de la commission?

M. Walden: Le budget annuel pour l'ensemble du programme, soit les deux types de fonctions, est de 420 000 \$. Les dépenses relatives aux activités de la commission se chiffrent à environ 150 000 \$.

Ces dépenses comprennent la préparation des documents pour les réunions et le transport des membres. Les honoraires, comme je l'ai indiqué, s'établissent à 225 \$ par jour, ce qui ne représente pas des coûts élevés.

Le sénateur Kinsella: Y a-t-il eu par le passé des transferts du budget de Revenu Canada à Patrimoine canadien ou au Secrétariat d'État, votre prédécesseur?

M. Walden: Non.

Le sénateur Kinsella: J'aborde maintenant un autre domaine. Dans ce projet de loi, il est souvent question de «circonstances», ce qui est un terme assez vague. Arrêtons-nous y un instant. À la page 1 du projet de loi, l'article 1 stipule:

«La Commission étudie la demande présentée conformément au paragraphe (1) et, sauf circonstances spéciales...»

Le résumé à la page 1a nous explique que le projet de loi vise à augmenter les cas où la commission peut fixer de nouveau la juste valeur marchande d'un objet.

Puis, à la page 2 du projet, le paragraphe (8) stipule:

«Sauf circonstances spéciales...»

Pourquoi ce manque de précision?

S'agit-il de ce type de projet de loi où vous ne pouvez pas préciser en quoi consistent ces circonstances ni donner d'indication plus générale? Il me semble que vous ouvrez la porte à n'importe quoi.

M. Walden: L'expression «Sauf circonstances spéciales» se trouve dans la loi actuelle et elle a été adoptée par souci de cohérence avec certains articles proposés. Elle est employée à cause de la nature des objets sur lesquels la commission doit prendre une décision. La plupart d'entre eux sont uniques et il y a — je n'emploierai pas le terme «circonstances» — des cas où il est impossible de régler une situation en particulier; il faut plus de

[Texte]

"circumstances" — cases where you cannot resolve a particular case; it takes additional time to locate the necessary experts or to find the additional information that is required.

The four months is obviously there to encourage the board to get on with the task in all of those cases where it is possible, but to allow a certain flexibility in those cases where time circumstances have to be extended.

Senator Kinsella: Could you give the committee a couple of examples of the circumstances that you envisage might apply if this bill were to pass and clause 1(8) were to become law? What are we talking about here?

Mr. Walden: As I say, in many cases the nature of the cultural property that is being donated is unique. There may be cases where the board has concerns about the fair market value that has been proposed; on the other hand, it may require additional curatorial information about its significance or its provenance, or similar factors.

Through the board's procedures, quite often we go back and request additional information from the applicant. If the applicant does not produce that material within the four-month period, the board is required to wait until that comes. So in that particular situation, while they might be ready and willing to proceed with an application within the prescribed four-month time period, they would be unable to because they had not received the information that they had requested.

Senator Kinsella: Why, then, is subclause (9) there, that you will not do a redetermination, thus denying an appeal or indeed review by any court of a second evaluation.

Mr. Walden: The operative word in that subsection is "proposed". What that means is that the person has said, "I will make this gift conditional upon the satisfactory determination by the board", or something to that effect. At that point, the donor still owns the object; hence, they have the ability to withdraw the gift if they are not satisfied with the circumstances. The advice that we have received is that a court will not consider a case where the person has, in essence, suffered no injury because they still own the object.

They do not like the determination that the board has made, but they have every ability to withdraw their intention of the gift and take back the object. So the gift is not completed; the gift is being proposed on the condition that they receive certain things or that their expectations are met.

Senator Kinsella: Has this happened very often?

Mr. Walden: There are occasions where people have withdrawn gifts, yes.

Senator Kinsella: What are the public policy principles behind this bill? Am I correct in understanding that it is recognizing that this board is sort of a quasi-administrative tribunal and there needs to be an appeal mechanism?

Is it the right of appeal that is the public policy principle behind this, or is there a public policy issue relating to trying to encourage Canadians to make donations? What is the policy behind this?

[Translation]

temps pour trouver les experts nécessaires ou les renseignements supplémentaires requis.

Le délai de quatre mois vise manifestement à inciter la commission à agir avec célérité chaque fois que c'est possible, mais à permettre une certaine souplesse lorsqu'il faut prolonger les délais.

Le sénateur Kinsella: Pouvez-vous donner au comité quelques exemples des circonstances susceptibles de s'appliquer si le projet de loi est adopté et que le paragraphe 1(8) entre en vigueur? De quoi s'agit-il?

M. Walden: Comme je l'ai déjà indiqué, la nature des biens culturels donnés est souvent unique. Il peut arriver que la commission doute de la juste valeur marchande qui a été proposée; elle peut aussi avoir besoin, par exemple, de renseignements supplémentaires sur l'importance ou la provenance des biens.

Par les mécanismes en place à la commission, nous demandons souvent des renseignements supplémentaires au requérant. Si ce dernier ne fournit pas ces renseignements dans le délai de quatre mois, la commission doit attendre. Dans une telle situation, même si la commission était disposée à accepter la demande dans les délais prévus de quatre mois, elle ne pourrait pas le faire parce qu'elle n'aurait pas reçu l'information demandée.

Le sénateur Kinsella: Dans ce cas, quelle est l'utilité du paragraphe (9), qui prévoit que vos décisions ne sont susceptibles ni d'appel ni de révision judiciaire?

M. Walden: Le mot-clé dans ce paragraphe est «projetées». Cela veut dire que la personne a déclaré vouloir faire un don à condition que la décision de la commission soit positive. Le donateur est encore propriétaire de l'objet; il peut refuser de faire son don s'il n'est pas satisfait des modalités. Le conseil que nous avons reçu est qu'un tribunal n'acceptera pas de faire une révision judiciaire si la personne n'a subi aucun préjudice, parce qu'elle est encore propriétaire de l'objet.

Le donateur éventuel n'aime pas la décision de la commission, mais il est tout à fait libre de retirer son offre de don et de reprendre l'objet. Le don n'a pas encore été effectué; il est proposé à condition que le donateur reçoive certaines choses ou que ses attentes soient comblées.

Le sénateur Kinsella: Est-ce arrivé souvent?

M. Walden: Il est arrivé que des gens retirent leur offre de don, en effet.

Le sénateur Kinsella: Sur quels principes de politique publique s'appuie ce projet de loi? Ai-je raison de penser que c'est pour reconnaître que la commission est une espèce de tribunal presque administratif et qu'il faut un mécanisme d'appel?

Le droit d'appel est-il le principe de politique publique qui guide ce projet de loi ou s'agit-il d'une question de politique publique visant à encourager les Canadiens à faire des dons? Quelle est la politique publique derrière tout cela?

[Text]

Mr. Walden: It is both. It has been suggested that the lack of the right of appeal has led to a decrease in donations, because people have to make the donation, and if they are not satisfied and think they have a legitimate grievance, they are not able to pursue it to the court. It is also, as you suggested in the first instance, that the right of appeal is considered a fundamental right.

Senator Kinsella: In your view, another public policy interest is to encourage people to make donations to museums?

Mr. Walden: That is very much the intention of the entire act, and what Bill C-93 does is to try and reinforce that by ensuring that people have that opportunity to appeal if they do not like the board's determination.

Senator Kinsella: So, your department would like to see Canadians contributing more.

I would like to apply that principle to another bill that is before parliament, C-68, the gun bill. As the bill presently stands, the museums will be incurring additional costs; they will have to register their firearms and take training, et cetera, et cetera.

You made reference to military material, and my question is: Are firearms the kind of object that could be used by someone as a gift and need to be evaluated by this process?

Mr. Walden: Firearms could certainly be donated under the provisions of this legislation, yes. In most cases, what we would be looking at would be antique firearms or military weapons from either the First or Second World War, which have a certain rarity or collectible function. It would be a very specific type of firearm that would be collected by a museum.

Senator Kinsella: Therefore, the policy is to try to facilitate the collection of these antique firearms, et cetera, for museum purposes, not to create more obstacles?

Mr. Walden: It is certainly to facilitate a whole range of donations. We see some donations of firearms, but not a lot of them. There are several museums which have large collections of that type already. Some come in, but, as I say, it certainly is to encourage people to donate to museums the type of things that museums have decided they want to acquire and add to their collections.

Senator Milne: My question really has nothing to do with this proposed legislation. However, I am curious when you talk about the 300 institutions that have been approved for this type of donation. Are there many local or county museums included in your 300?

Mr. Walden: Yes, there are. If you want to create tiers, it would be local, regional, provincial and national.

Senator Milne: Most of these, then, would be national, provincial and perhaps large city institutions?

[Traduction]

M. Walden: Les deux entrent en jeu. Certains ont laissé entendre que l'absence de droit d'appel a provoqué une diminution des dons, parce que les gens doivent faire le don et s'ils ne sont pas satisfaits et croient avoir une revendication légitime, ils ne peuvent pas aller devant les tribunaux. Il semble aussi, comme vous l'avez indiqué dans le premier cas, que le droit d'appel soit considéré comme un droit fondamental.

Le sénateur Kinsella: À votre avis, l'autre aspect de politique publique est le désir d'encourager les gens à faire des dons aux musées?

M. Walden: C'est l'intention fondamentale du projet de loi, et le projet de loi C-93 essaie de la renforcer en assurant les gens qu'ils peuvent interjeter appel s'ils ne sont pas d'accord avec la décision de la commission.

Le sénateur Kinsella: Alors votre ministère aimerait que les Canadiens contribuent davantage.

J'aimerais appliquer ce principe à un autre projet de loi déposé au Parlement, le projet de loi C-68 sur le contrôle des armes à feu. Dans sa version actuelle, le projet de loi occasionnera des frais supplémentaires pour les musées, car ils devront notamment enregistrer leurs armes à feu et obtenir une formation.

Vous avez mentionné le matériel militaire. Ma question est la suivante: les armes à feu font-elles partie des objets qui pourraient être donnés et qui devraient être évalués dans le cadre de cette procédure?

M. Walden: Les armes à feu pourraient certainement être données conformément aux dispositions de la loi. Dans la plupart des cas, il s'agirait d'armes à feu anciennes ou d'armes militaires remontant à la Première ou à la Deuxième Guerre mondiale, qui sont rares ou dignes d'être collectionnées. Le type d'armes à feu qui intéresse un musée est bien particulier.

Le sénateur Kinsella: Par conséquent, la politique vise à faciliter la collection de ces armes à feu anciennes dans les musées, pas à créer de nouveaux obstacles?

M. Walden: Elle vise sans aucun doute à faciliter tous les types de dons. Il y a des dons d'armes à feu, mais ils ne sont pas nombreux. Quelques musées possèdent déjà d'importantes collections de ce genre. Il y a des dons mais, je le répète, le but visé est d'encourager les gens à donner aux musées les types d'objets que ces derniers veulent acquérir pour enrichir leurs collections.

Le sénateur Milne: Ma question n'a rien à voir avec le projet de loi. Vous piquez cependant ma curiosité quand vous parlez d'environ 300 établissements approuvés pour ce genre de dons. Y a-t-il de nombreux musées locaux ou régionaux?

M. Walden: Oui. Si vous voulez des paliers, ce serait les niveaux local, régional, provincial et national.

Le sénateur Milne: La plupart d'entre eux seraient donc des établissements nationaux, provinciaux, et peut-être des établissements situés dans les grandes villes?

[Texte]

Mr. Walden: It varies from province to province, obviously. However, there are a lot of smaller institutions, depending on whether or not they are able to meet the criteria and if they are routinely acquiring the type of material which would meet the criteria of outstanding significance and national importance and for which donors would be seeking the benefits under the legislation.

Senator Milne: Does the Peel County museum rate?

Mr. Walden: The Peel Heritage complex is certainly designated.

Senator Milne: That is the one, yes.

Mr. Walden: In fact, they are a regular customer.

Le sénateur Poulin: Monsieur Walden, est-ce que je vous ai bien compris tantôt quand mon collègue, le sénateur Kinsella, vous a posé la question au sujet de l'objectif fondamental qui a été l'esprit derrière ce droit d'appel? Si je comprends bien, c'est d'augmenter les dons des Canadiens auprès des musées.

M. Walden: Il s'agit vraiment, pour les donateurs, de pouvoir faire appel s'ils ne sont pas contents de la décision de la commission. En même temps, il existait une suggestion à l'effet que les gens ne faisaient pas de dons parce qu'il n'y avait pas le droit d'appel. Si on a le droit d'appel, les musées canadiens pensent, par exemple, qu'il y aura plus de dons puisque les donateurs seront plus contents de la situation en général.

Le sénateur Poulin: Pouvez-vous nous rappeler à ce moment-là les circonstances qui ont mené justement à la mise sur pied de ce droit d'appel? Est-ce que ce sont les musées qui ont fait la demande? Est-ce que c'est la population en général? Est-ce que ce sont des gens qui n'avaient pas été contents, qui étaient des donateurs? Quelles étaient les circonstances entourant les changements de la législation?

M. Walden: Ce sont vraiment tous les musées concernés par le manque de dons ou la perte de dons. Mais il y en a beaucoup, quelques collectionneurs, qui n'étaient pas d'accord avec la décision de la commission. On disait qu'ils voulaient faire appel devant la cour, mais qu'ils n'en ont pas eu le droit. Tout était terminé une fois la décision de la commission rendue.

Si une personne se disait mécontente et que la commission lui faisait part que c'était la décision, il n'y avait pas d'autre niveau de recours, que ce soit une commission ou une cour indépendante. C'est vraiment une question d'avoir un droit d'appel indépendant et de pouvoir obtenir une révision de toute la situation, tant du côté de la commission que du côté du donateur.

Le sénateur Poulin: Suite aux questions de mon collègue, le sénateur Stewart, en fonction de votre expérience en tant que secrétaire de la commission, voyez-vous un surplus de travail à la Commission en fonction de ce droit d'appel?

M. Walden: Non, pas beaucoup. Je pense que le vrai changement se voit maintenant au niveau des dons proposés. Les gens voudront savoir ce que la commission va faire avant de

[Translation]

M. Walden: Cela varie d'une province à l'autre, c'est évident. Il y a cependant beaucoup de petits établissements, dans la mesure où ils peuvent satisfaire aux critères et acquérir régulièrement le type d'objets répondant aux critères de l'intérêt exceptionnel et de l'importance nationale et pour lesquels les donateurs chercheraient à se prévaloir des avantages prévus par la loi.

Le sénateur Milne: Le musée du canton de Peel fait-il partie du nombre?

M. Walden: Le complexe Peel Heritage est certainement désigné.

Le sénateur Milne: C'en est un, en effet.

M. Walden: D'ailleurs, ce sont des clients réguliers.

Senator Poulin: Mr. Walden, did I understand you correctly earlier when my colleague, Senator Kinsella, questioned you about the fundamental reason for reinstating this right of appeal? If I understood correctly, the objective behind this move is to increase the number of donations Canadians make to museums.

Mr. Walden: The objective is to give donors the opportunity to appeal if they are dissatisfied with the board's determination. At the same time, it had been suggested that people were not making donations because the right of appeal was non-existent. Canadian museums believe that if a right of appeal exists, the number of donations will increase because donors will be more satisfied with the situation in general.

Senator Poulin: Can you recall for us the circumstances that led to the reinstatement of this right of appeal? Did the request come from the museums? Did it come from the general public? Did it come from dissatisfied donors? What circumstances prompted the changes to the legislation?

Mr. Walden: The charge was led by the museums which were concerned by the lack of or drop in donations. However, a number of collectors did express dissatisfaction with the board's determinations. They asked if they could take their case to court on appeal, but found out that they could not. Once the board had made its determination, the matter was considered closed.

If a person expressed dissatisfaction with the board's determination, that person had no other possible recourse. The matter could not be brought before another board or independent tribunal. The objective here was to provide an independent right of appeal and to allow for a full review of the circumstances surrounding the determination, in the interests of both the board and the donor.

Senator Poulin: Following up on the questions put by my colleague, Senator Stewart, based on your experience as secretary to the board, do you anticipate more work for the board as a result of this right of appeal?

Mr. Walden: No, not a great deal more. The real impact is being felt in terms of donations. People will want to know the board's intentions before finalizing their donation. However, I

[Text]

finaliser le don. Mais je pense que le niveau de travail va rester plus ou moins le même, peut-être une petite augmentation, mais pas beaucoup.

Le sénateur Poulin: Pendant le développement de la législation elle-même, est-ce que vous avez consulté les parties intéressées par cette législation?

M. Walden: Oui, beaucoup. Il y a une étude qui a été faite par Peat Marwick en 1993. Il y a eu consultation auprès des membres de la commission, des membres du comité composé des représentants des musées et des donateurs. Tout le monde était d'accord que le droit d'appel était nécessaire.

Il n'y a pas eu de consultation quand la responsabilité a été transférée à la commission. Après cela, oui, avant de prendre la décision de rédiger ce projet de loi, il y a eu consultation avec toutes les parties intéressées.

Le sénateur Poulin: Quelles ont été les réactions à cette annonce?

M. Walden: L'annonce du projet de loi? Très bonnes. L'association des musées du Canada a accordé son appui à ce projet de loi, de même qu'un autre organisme qui s'appelle Canadian Art Museum Directors' Organization. Ils étaient entièrement d'accord avec le projet de loi.

Senator Stewart: I notice that one of the acts being amended is the Cultural Property Export and Import Act.

Am I correct in thinking that a person who owns one of these cultural goods is not free, ordinarily, to sell it out of the country? If that is correct, how is the prohibition enforced?

Mr. Walden: Under the terms of the legislation, an object which is greater than 50 years old, and made by a person who is no longer living, requires an export permit before it can be exported from Canada.

There are other circumstances which modify that provision slightly. For example, if an object is subject to export control but has been in Canada for less than 35 years, there is a requirement for a permit, but the permit is granted right away. However, the general rule is that you require a permit for objects greater than 50 years old, made by a person no longer living.

Within that, though, there is a large element of judgment. It is not applied quite as strictly as that would suggest. If you wish to export something on a permanent basis that complies or falls under those criteria, you would apply for an export permit. That permit would be reviewed by what is called an expert examiner, a professional in a public institution knowledgeable about this particular type of material.

They would render what is known as an advice of refusal or an advice of approval. If they approve it, then the object is exported without a problem. If they recommend refusal, you have the right of appeal to the review board. However, in total, we see only about 400 export permits a year. Two hundred of those are for temporary permits, so things are coming back. Of the 200 that are permanent exports, we only see appeals on about 8 to 10 per cent. So you are looking at about a 5 per cent appeal rate.

[Traduction]

think the workload of the board will remain more or less the same. There may be a slight increase in work, but nothing significant.

Senator Poulin: Did you consult with the interested parties while the legislation itself was being drafted?

Mr. Walden: Yes, a great deal. A study was conducted by Peat Marwick in 1993. The members of the board as well as the members of the committee comprised of museum representatives and donors were consulted. Everyone agreed that the right of appeal was necessary.

There was no consultation when responsibility was transferred to the board. However, before the decision was made to draft this bill, all interested parties were consulted.

Senator Poulin: What was the reaction to this announcement?

Mr. Walden: To the announcement of the bill? The reaction was very positive. The Canadian Museums Association came out in support of the bill. So too did the Canadian Art Museum Directors' Organization. They fully supported the draft legislation.

Le sénateur Stewart: Je constate que l'une des lois modifiées est la Loi sur l'exportation et l'importation des biens culturels.

Ai-je raison de penser qu'une personne possédant l'un de ces biens culturels n'est pas libre, d'ordinaire, de le vendre à un étranger? Si c'est exact, comment cette interdiction est-elle appliquée?

M. Walden: Conformément aux dispositions de la loi, avant d'exporter à l'extérieur du Canada un objet qui a plus de 50 ans et dont l'auteur n'est plus vivant, il faut obtenir une licence d'exportation.

D'autres circonstances modifient légèrement cette disposition. Par exemple, dans le cas d'un objet assujéti au contrôle à l'exportation mais qui se trouve au Canada depuis moins de 35 ans, il faut une licence, mais cette dernière est accordée automatiquement. Règle générale cependant, il faut une licence pour les objets qui ont plus de 50 ans et dont l'auteur est décédé.

Il y a toutefois une grande part de jugement. La règle n'est pas appliquée de façon aussi stricte qu'on le croirait. Si vous souhaitez exporter en permanence un objet conforme à ces critères, vous demanderiez une licence d'exportation. Cette licence serait examinée par ce que nous appelons un expert-vérificateur, un professionnel dans un établissement public qui connaît bien le type d'objet en question.

L'expert-vérificateur envoie ce que nous appelons un avis de refus ou d'approbation. En cas d'approbation, l'objet est exporté sans problème. Si l'expert-vérificateur recommande le refus, vous avez le droit d'interjeter appel auprès de la commission d'examen. Mais, en tout, nous ne voyons qu'environ 400 licences d'exportation par année, dont environ 200 qui se rapportent à des licences temporaires, donc à des objets qui reviennent au pays. Des 200 qui concernent des exportations permanentes, il n'y a

[Texte]

Senator Stewart: Let us suppose that a person has an object which would fall under the provisions with regard to export, and that person attempts to donate the object to one of the institutions on your list, but after the initial evaluation it is concluded that the evaluation is too low. Is the person then free to export, or is one caught so that he or she cannot export; and if one goes to the tax court then one has to accept the evaluation set by that court?

Mr. Walden: The process of exporting an object and that of donating an object tend to be distinct processes, so that if you have made a decision to make a donation, you make the donation and proceed on that particular course. People exporting it normally have had an offer to purchase it from outside the country; hence, they are exporting it for sale.

Senator Stewart: Suppose you start down the donation trail and conclude that you are just not going to get the kind of money in Canada that you could get, let us say, in the United States. Are you then free to go the other route?

Mr. Walden: If you had made a proposed donation, in other words, a conditional donation, and had the right to withdraw the gift, yes, you could then withdraw it and decide to apply for an export permit.

If you have made an irrevocable donation, obviously you cannot do that. But if you said, "Well, I will see what I can do in terms of getting a tax receipt", and you are not happy with that, yes, you could.

Senator Stewart: Let us take a case. Suppose someone proposes to make a donation and gets an evaluation which is unacceptably low in that person's opinion, then discovers a buyer, let us say, in New York who is prepared to pay a satisfactory price. Is it not possible that at that point the export authority will say, "Sorry, we have caught you; no, you cannot send it down to New York"?

Mr. Walden: They would have to apply for the export permit and follow that procedure. The maximum that the review board can do when it considers an appeal on a refused export permit is delay the export up to six months. It is not a prohibition on the export. Under the terms of the legislation, they can delay export for between two and six months, but the appeal hearing requires that they establish a fixed period.

They would not say it is between two and six months; they would say it is two months, three months, four months, or whatever. During that time period, again by statute, we have to try to locate a buyer in Canada for that particular object, so that the person is not suffering financially as a result of that appeal.

If at the end of the delay period no purchaser in Canada has been found, the person gets their export permit and that is the end of it.

Senator Stewart: Thank you very much.

[Translation]

qu'environ 8 à 10 p. 100 d'appels, ce qui représente, en tout, un taux d'appel d'environ 5 p. 100.

Le sénateur Stewart: Supposons qu'une personne possède un objet visé par les dispositions de la loi concernant l'exportation et qu'elle tente de le donner à l'un des établissements figurant sur votre liste, mais qu'après une première évaluation, on conclue que l'évaluation est trop basse. Cette personne est-elle libre ensuite d'exporter l'objet ou l'exportation est-elle interdite et, en cas d'appel à la Cour de l'impôt, faudrait-il accepter l'évaluation de ce tribunal?

M. Walden: L'exportation d'un objet et le don d'un objet sont deux activités bien séparées; par conséquent, quand on prend la décision de faire un don, on fait le don et on s'engage dans cette direction. Les gens qui exportent des biens culturels ont normalement déjà reçu une offre d'achat de l'étranger et exportent ces objets en vue de les vendre.

Le sénateur Stewart: Supposons qu'on se soit engagé dans la voie du don et qu'on arrive à la conclusion qu'on n'obtiendra pas au Canada une somme aussi élevée qu'aux États-Unis, par exemple. Est-on libre de changer d'avis?

M. Walden: S'il s'agit d'un don proposé, autrement dit, d'un don conditionnel et qu'on ait le droit de reprendre le don, oui, il serait possible de ne pas faire le don et de demander une licence d'exportation.

Mais dans le cas d'un don irrévocable, c'est évidemment impossible. Si le donateur éventuel essaie d'abord de voir ce qu'il peut obtenir comme certificat fiscal et qu'il n'est pas content du résultat, alors oui, il peut changer d'idée.

Le sénateur Stewart: Prenons un exemple. Supposons que quelqu'un propose de faire un don et obtienne une évaluation beaucoup trop basse à son avis, puis que cette personne découvre un acheteur, à New York, par exemple, disposé à payer un prix satisfaisant. Ne se peut-il pas que la commission empêche alors l'exportation à New York?

M. Walden: Cette personne devrait demander la licence d'exportation et effectuer les démarches nécessaires. Tout ce que peut faire la commission d'examen quand elle étudie un appel concernant un refus de licence d'exportation, c'est de retarder l'exportation durant un maximum de six mois. L'exportation n'est pas interdite. En vertu de la loi, elle peut retarder l'exportation de deux à six mois, mais l'audience d'appel exige qu'un délai soit fixé.

Il serait impossible de dire que le délai sera de deux à six mois; il faut préciser deux mois, trois mois, quatre mois, peu importe. Durant cette période, là encore en vertu de la loi, nous devons tenter de trouver un acheteur au Canada afin que la personne ne subisse aucun préjudice financier à cause de l'appel.

Si, à la fin du délai, aucun acheteur n'a été trouvé au Canada, la personne obtient la licence d'exportation et tout s'arrête là.

Le sénateur Stewart: Merci beaucoup.

[Text]

Senator Kinsella: I am having, as I always do, a little difficulty with a bill proposing the denial to Canadians of access to the courts, regardless of what the matter is.

So returning again to page 2 of the bill, subclause (9), it says:

“A redetermination under subsection (5) in respect of a proposed ...”

This is even though it is proposed.

“... disposition is not subject to appeal to or review by any court.”

Why do you need that section in the bill? The bill itself is providing for an appeal mechanism; that is the purpose of the bill. Why do you need subclause (9)? This government has brought in bills, or has attempted to bring in bills, denying access to the courts, and we look very carefully at that. So why do you need that section?

Mr. Walden: It goes back to the ability of the review board to consider an application for either a gift or a proposed gift. For a gift, which is perfected, as the lawyers like to say, completed, you have the right of appeal to the court.

The distinction is being made because the board can determine under two set of circumstances; the appeal process only applies to the one. You still own the object at the time that you are making a proposed donation, and if you are not satisfied with the board's determination, you have the ability to withdraw the gift.

Senator Kinsella: Clearly, there is a benefit to the crown or an agency of the crown purchasing that object. There is a benefit under law that the citizen would have if he can sell his object, so he or she has an interest in selling it.

Mr. Walden: The donation is being made in return for a tax credit, so that the institution itself is not purchasing the object.

Senator Kinsella: But, again, the law is providing a benefit. The benefit may be in the form of the tax credit. Some might even argue the benefit is the fact that you have got a buyer for your memoirs, your papers or whatever, your object.

Not to have the full protection of the law, including access to the courts, to guarantee that you have benefit, all benefit of the law, is a very serious matter. So it has to be balanced.

I want to see a strong argument why subclause (9) of Bill C-93 is in the public interest; that you are going to deny access to the court by a decision made on behalf of the state.

Mr. Walden: The benefit only exists when you have made an irrevocable donation. You cannot claim a tax credit based on intention if you get what you hope to get. That is true with anything. It is not specific to cultural property.

[Traduction]

Le sénateur Kinsella: Comme d'habitude, j'ai un peu de mal à accepter un projet de loi qui refuse aux Canadiens l'accès aux tribunaux, peu importe de quoi il s'agit.

Pour en revenir à la page 2 du projet de loi, le paragraphe (9) stipule:

«Les décisions prises par la Commission en vertu du paragraphe (5) ne sont, pour ce qui est des aliénations proposées...»

Même s'il s'agit uniquement d'une proposition.

«...susceptibles ni d'appel, ni de révision judiciaire.»

Quelle est l'utilité de ce paragraphe? Le projet de loi prévoit un mécanisme d'appel; c'est son objet. Pourquoi faut-il ajouter le paragraphe (9)? Le gouvernement actuel a déposé ou tenté de déposer des projets de loi qui interdisent l'accès aux tribunaux, et nous portons une très grande attention à cette question. Alors pourquoi avez-vous besoin de ce paragraphe?

M. Walden: Il est lié à la capacité de la commission d'examiner une demande relative à un don ou à un don proposé. Dans le cas d'un don parachevé, on a le droit d'interjeter appel auprès des tribunaux.

Une distinction est établie parce que la commission peut prendre des décisions dans deux types de circonstances et que la procédure d'appel ne s'applique que dans un, soit lorsqu'on est encore propriétaire de l'objet lorsqu'on propose un don et que, si on n'est pas satisfait de la décision de la commission, on peut reprendre le don.

Le sénateur Kinsella: Il y a manifestement un avantage pour l'État ou l'organisme d'État qui achète cet objet. Il y a, en vertu de la loi, un avantage dont profiterait le citoyen s'il pouvait vendre son objet, alors il est intéressé à le vendre.

M. Walden: Le don est fait en contrepartie d'un crédit d'impôt, de sorte que l'établissement n'achète pas l'objet.

Le sénateur Kinsella: Oui, mais la loi prévoit un avantage, qui peut prendre la forme du crédit d'impôt. Certains pourraient même soutenir que l'avantage est le fait qu'on trouve un acheteur pour ses mémoires, ses papiers peu importe, son objet.

Ne pas être protégé complètement par la loi, notamment par l'accès aux tribunaux, afin de s'assurer de jouir de tous les avantages prévus par la loi est une question très grave. Il faut donc un équilibre.

Je veux qu'on me donne des arguments solides pour démontrer que le paragraphe (9) dans le projet de loi C-93 va dans l'intérêt du public; que vous allez interdire l'accès aux tribunaux par une décision prise au nom de l'État.

M. Walden: Les avantages n'existent que dans le cas d'un don irrévocable. Il est impossible d'obtenir un crédit d'impôt fondé sur une intention qui ne se matérialisera que si l'on obtient ce qu'on souhaite. C'est vrai pour n'importe quoi, pas uniquement pour les biens culturels.

[Texte]

If you make a donation to a registered charity, you have to make the gift before you can claim that benefit from Revenue Canada, and you cannot go to tax court, under the Income Tax Act, as I understand it, when you are proposing or intending to do something.

What this is saying is that if you make the gift and you are not happy, then you have the right of appeal. If you are floating a trial balloon and you are not happy, you still own your object. You can take it away and you can sell it; you can do whatever you want with it. You have not, in essence, lost anything on a proposed gift, because you still own the object. You are only saying: "I will give it away if I get what I want." If you do not get what you want, you take it back.

However, you cannot claim a tax benefit unless you say: "I am prepared to give it and take my chances. If I do not like what the board says, I can go to tax court."

The distinction here, I think, is that if you say, "I am going to make the donation and take my chances", you do not have the right to go to tax court. I think you fall into the situation that you are describing. But the courts will not hear a case, as I understand it, for a proposed gift, when all you are saying is, "I will give it away if I get what I want".

Senator Kinsella: Would you not agree that to the extent that the board at that stage is an administrative tribunal, it is subject to the duty to act according to all the rules of natural justice and due process, et cetera, and so if that, they were vitiating on that ground, the right to fair treatment?

Mr. Walden: You do have a right to request a redetermination from the board on a proposed gift. If you do not like what they have said, you can go back and ask for a second hearing before the board.

It is only at the time that you are actually going before a formal court of law that you have to make an irrevocable gift.

Senator Kinsella: Presently, that provision is not part of the law.

Mr. Walden: There is no provision for appeal to the court under the present law, either.

Senator Kinsella: By making a general appeal at the same time as you are making provision for a general appeal by this bill, we are denying the right of access to the court under that particular circumstance, and the question is, why do you need it?

Mr. Mario Lepage, Lawyer, Department of Heritage Canada: I would repeat what David said. There is no loss or damage or any harm done to a person still having his object. The right of appeal is only once it has been irrevocably donated to a designated institution, and then that is where the tax court comes in and reviews the fair market value of the object.

[Translation]

Si on fait un don à un organisme de charité, il faut le faire avant de pouvoir se prévaloir d'un avantage fiscal à Revenu Canada et il est impossible d'aller devant les tribunaux, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, si je comprends bien, quand on propose ou qu'on a l'intention de faire quelque chose.

Cette disposition prévoit que la personne qui fait un don et qui est mécontente a le droit d'interjeter appel. Si on lance un ballon d'essai et qu'on n'est pas satisfait, on est encore propriétaire de l'objet. On peut le reprendre et le vendre, en faire ce qu'on en veut. Au fond, on n'a rien perdu avec un don proposé, parce qu'on est encore propriétaire de l'objet. On dit tout simplement qu'on fera le don si on obtient ce qu'on veut. Si l'on n'obtient pas ce qu'on souhaite, le don ne se fait pas.

Mais il est impossible de se prévaloir d'un avantage fiscal à moins d'être disposé à faire le don et à courir sa chance. Si la décision de la commission déplaît, le donateur peut s'adresser à la Cour de l'impôt.

La distinction, selon moi, est que la personne qui accepte de faire le don et de courir sa chance n'a pas le droit de s'adresser à la Cour de l'impôt. Je pense qu'elle se trouve dans la situation que vous venez de décrire. Mais, si je comprends bien, les tribunaux n'accepteront pas de faire une révision judiciaire d'un don proposé quand le donateur éventuel affirme simplement qu'il fera le don s'il obtient ce qu'il veut.

Le sénateur Kinsella: Ne convenez-vous pas que, dans la mesure où la commission est actuellement un tribunal administratif, elle doit agir conformément à toutes les règles de la justice naturelle et des recours, etc., et que si elle ne s'y conformait pas, il y aurait un droit à un traitement équitable?

M. Walden: On a le droit de demander que la commission fixe de nouveau la juste valeur marchande du don proposé. Si le donateur est mécontent de la décision, il peut interjeter appel auprès de la commission.

Ce n'est que lorsqu'on s'adresse à un tribunal officiel qu'il faut faire un don irrévocable.

Le sénateur Kinsella: À l'heure actuelle, cette disposition ne figure pas dans la loi.

M. Walden: Il n'y a pas non plus de disposition prévoyant un appel auprès des tribunaux.

Le sénateur Kinsella: En prévoyant un appel général en même temps que vous ajoutez une disposition d'appel général dans le projet de loi, nous refusons l'accès aux tribunaux dans cette circonstance particulière, et la question qui se pose est: pourquoi est-ce nécessaire?

M. Mario Lepage, avocat, ministère du Patrimoine canadien: Je vais répéter les propos de David. Il n'y a aucune perte ni aucun préjudice pour la personne qui est encore propriétaire de l'objet. Le droit d'appel n'existe que lorsque l'objet a été donné de manière irrévocable à un établissement désigné et cela explique l'intervention de la Cour de l'impôt pour fixer la juste valeur marchande de l'objet.

[Text]

There is one more point I would like add on this section. The board is going to make a determination. If the person is not satisfied with that determination, there is another level of appeal, if you would like, and that is a redetermination. Now, that is just to limit the process that there are two levels of appeal for a proposed gift. He cannot go and ask a third time, a fourth time or a fifth time to get what he wants as far as value for his object.

Senator Kinsella: I am sorry to push this, Mr. Chairman, but may I ask the legal counsel from the department this question.

If the board is making its determination on the basis of ethnicity, which is clearly prescribed by section 15 of the Charter, would it be your interpretation that that citizen is not obviated by making a Charter challenge under section 15 by those words that are in subclause (9)?

I would say this board does not have much appreciation for the artifacts of a given ethnocultural community in Canada. We think they are wrong. We think the potential donor says, "That is wrong; this is of great value", and we effectively are being discriminated against. We want access to be treated fairly and we want the crown or the agency of the crown to give full and fair consideration to the true value. We think that the object in question has that value, but because of the ethnocentrism of the board members, they are not seeing it, and they want to have access to the court.

They are not obviated, are they? Would they be obviated by subclause (9) to using the general right under the Charter?

Mr. Lepage: I think the board will determine the object itself. They are not going to make a determination on other factors. Notwithstanding this clause, I think if the board goes contrary to the Charter, notwithstanding this clause I think the applicant or the person making the object would have a right of appeal or a course of action against the board if they are contrary to the Charter.

The Deputy Chairman: I have a couple of questions, Mr. Walden, having to do with property rights.

If I own a collection of 15th century Spanish fish hooks and I want to sell them, I can sell them abroad, I believe you say; I can get an export permit after a certain length of time. So I have the right to my property in that particular respect.

If, however, I want to give them to a museum, then I have to make an agreement with the museum on the value of these things and they have to agree to the price that I want. I think we start with that; is that correct?

Mr. Walden: No. They would agree to accept your collection because it is consistent with their acquisition mandate and their policy. Then they, or you, would obtain arm's length appraisals as to the fair market value.

[Traduction]

J'aimerais ajouter une autre remarque au sujet de cette disposition. La commission rendra une décision. Si la personne est mécontente de cette décision, il y a un autre palier d'appel, si vous le voulez, au cours duquel la valeur est fixée de nouveau. Cette disposition vise simplement à limiter la procédure pour qu'il y ait deux niveaux d'appel pour un don proposé. Il est impossible d'interjeter appel une troisième, une quatrième ou une cinquième fois pour obtenir ce qu'on estime être la valeur marchande de son objet.

Le sénateur Kinsella: Je suis désolé d'insister, monsieur le président, mais je vais peut-être demander l'opinion juridique du ministère sur cette question.

Si la commission prend sa décision en fonction de l'ethnicité, ce qui est clairement interdit par l'article 15 de la Charte des droits et libertés, pensez-vous que le citoyen ne serait pas empêché de contester la décision découlant du paragraphe (9), en vertu de cet article de la Charte?

Je dirais que la commission n'apprécie pas à sa juste valeur les objets d'une certaine communauté ethnoculturelle au Canada. Nous pensons qu'ils ont tort. Nous pensons que le donateur éventuel se dira qu'on se trompe, que son objet vaut davantage et qu'il y a discrimination. Nous voulons que l'accès soit équitable et que l'État ou l'organisme d'État fixe la vraie valeur en toute équité. Nous pensons que l'objet en question a telle valeur, mais à cause de l'ethnocentrisme des membres de la commission, ils ne le voient pas et ils veulent avoir accès aux tribunaux.

Ils n'en sont pas empêchés, n'est-ce pas? Ils ne seraient pas empêchés par le paragraphe (9) d'invoquer le droit général prévu par la charte?

M. Lepage: Je pense que la commission fixera la valeur en fonction de l'objet proprement dit. Elle ne se fondera pas sur d'autres facteurs. Mais malgré cette disposition, je pense que si la commission agit contrairement aux dispositions de la charte, le requérant ou l'auteur de l'objet aurait le droit d'interjeter appel ou d'intenter des poursuites contre la commission.

Le vice-président: J'ai quelques questions concernant les droits de propriété, monsieur Walden.

Si je possède une collection d'hameçons espagnols du XV^e siècle et que je veux les vendre, je peux les vendre à l'étranger, si je vous ai bien compris; je peux obtenir une licence d'exportation après un certain temps. J'ai donc un droit de propriété en ce sens.

Si, par contre, je veux les donner à un musée, je dois m'entendre avec le musée sur la valeur de ces objets et ils doivent accepter le prix que je veux. Je pense que nous pouvons faire ces hypothèses de départ, n'est-ce pas?

M. Walden: Non. Ils accepteraient votre collection parce qu'elle est conforme à leur mandat d'acquisition et à leur politique. Ensuite, eux ou vous obtiendriez des évaluations indépendantes de la juste valeur marchande.

[Texte]

The Deputy Chairman: The only reason I am doing this, presumably, unless it is philanthropy, is for a tax credit. So the quid pro quo is a tax credit in this case. But I cannot be sure of what that tax credit is; is that correct?

Mr. Walden: You certainly have the ability to make a donation and walk away from it. The tax credit is entirely optional. Obviously, people are going to take advantage of that if it is available.

You would know the appraised value at the time an application was made to the board, because either you or the institution would have obtained that documentation and put it together as a package and sent it on.

The Deputy Chairman: But that is not what we are talking about. We are talking about a tax credit which is going to be sanctioned by internal revenue.

Why is there not some mechanism whereby I offer you, Mr. Curator, my collection of marvellous fish hooks and you say, "Fine, we think they are worth \$1,000". We then get internal revenue to say: "Yes, they are worth \$1,000." Therefore, you get a tax credit of \$1,000. That is set right up front, so we know exactly where we are. We do not have to go to court; we do not have to have clause (9) or anything else. There is no abandonment of property until I know what my reward will be for this donation, which is in the form of a tax credit. Why is that not possible?

Mr. Walden: I think, in essence, that is what is happening. When you make that donation, you get those appraisals, you request the determination by the review board, and that determination by the board becomes the established value for tax purposes. The board issues what is called, in Revenue Canada language, a T871, which is a cultural property income tax certificate. You attach that to your income tax return. At that point, Revenue Canada is obliged to accept that as the fair market value.

The Deputy Chairman: They are obliged to accept that?

Mr. Walden: Yes.

The Deputy Chairman: I thought they could contest the value that Heritage had put on it.

Mr. Walden: The board's determinations are made pursuant to both provisions of the Cultural Property Export and Import Act and the Income Tax Act.

The Deputy Chairman: Where do we get this review and court cases and the right of determination not being subject to court? Where does the court case come in on this?

Mr. Walden: Had you had made an irrevocable gift, to which the board lowered the value and you did not agree with that, then you would have the right to go to tax court.

The Deputy Chairman: So it is the board that would reduce the value, not internal revenue?

[Translation]

Le président: La seule raison qui me pousse à faire ce don, je suppose, à moins d'être philanthrope, c'est pour obtenir un crédit d'impôt. Alors, dans ce cas-ci, la contrepartie est un crédit d'impôt. Mais je ne peux être assuré du montant de ce crédit, n'est-ce pas?

M. Walden: Vous pouvez sans aucun doute faire un don et ne rien demander en retour. Le crédit d'impôt est entièrement facultatif. De toute évidence, les gens en profiteront s'il existe.

Vous connaîtriez la valeur d'expertise au moment où la demande a été présentée à la commission, parce que vous ou l'établissement auriez obtenu les documents pertinents et les auriez fait parvenir à la commission.

Le vice-président: Mais il ne s'agit pas de cela. Il s'agit d'un crédit d'impôt qui sera sanctionné par le fisc.

Pourquoi n'y a-t-il pas un mécanisme quelconque me permettant de vous offrir à vous, monsieur le conservateur, ma merveilleuse collection d'hameçons que vous évaluez à 1 000 \$, puis d'obtenir la confirmation du fisc que la valeur est bien de 1 000 \$ et que j'obtiens un crédit d'impôt de 1 000 \$. Ce serait fixé dès le départ et nous saurions exactement à quoi nous en tenir. Il n'y aurait pas besoin d'aller devant les tribunaux, ni du paragraphe (9), ni de rien d'autre. Je ne renoncerais pas à mon bien tant que je ne saurais pas quelle sera ma récompense pour ce don, sous forme d'un crédit d'impôt. Pourquoi n'est-ce pas possible?

M. Walden: Essentiellement, je pense que c'est ce qui arrive. Quand vous faites ce don, vous obtenez ces évaluations, vous demandez à la commission de fixer la juste valeur marchande et cette décision de la commission devient la valeur établie aux fins de l'impôt. La commission délivre ce que Revenu Canada appelle un T871, soit une attestation des qualités d'un bien culturel aux fins de l'impôt sur le revenu, que vous annexe à votre déclaration d'impôt. Revenu Canada est alors tenu d'accepter le montant indiqué comme juste valeur marchande.

Le vice-président: Ils sont tenus de l'accepter?

M. Walden: Oui.

Le vice-président: Je pensais qu'ils pouvaient contester la valeur fixée par le ministère du Patrimoine canadien.

M. Walden: La commission fixe les valeurs conformément aux dispositions de la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels et de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le vice-président: À quel moment interviennent cet examen et ces révisions judiciaires et quand les décisions ne sont-elles pas susceptibles de révision judiciaire? À quel moment y a-t-il révision judiciaire?

M. Walden: Si vous aviez fait un don irrévocable, que la commission avait abaissé sa valeur et que vous n'étiez pas d'accord, alors vous auriez le droit d'interjeter appel auprès de la Cour de l'impôt.

Le vice-président: C'est donc la commission qui abaisse la valeur, pas le fisc?

[Text]

Mr. Walden: That is correct. The board makes the determinations for income tax purposes.

The Deputy Chairman: Do you get a lot of people who donate an object without knowing its value?

Mr. Walden: Quite a few, yes.

The Deputy Chairman: Really! That is amazing. We are a marvellous country, aren't we?

Who qualifies the institutions?

Mr. Walden: It is done by staff of the Department of Canadian Heritage.

The Deputy Chairman: If I were to set up a museum for my fish hooks and apply for recognition, at which time you did not recognize me, what would I then do? Do I sue?

Mr. Walden: The designation is given by the minister on the recommendation of staff. There is, obviously, a discussion and consultation between staff and applicants. If something missing, we point out what it is that is missing from the application, suggest ways by which they could remedy it, and then work with them until they are in a position to be designated.

Senator LeBreton: Is there criteria for the staff to follow in this respect?

Mr. Walden: Yes.

Senator Kinsella: I have been reflecting upon the testimony that we heard about subclause (9) of clause 1.

If, in fact, the tax court will not review a proposed donation, then what is the point of the clause prohibiting this appeal to the courts? In other words, if it is meaningless, why use it? And if it is meaningful, where does it apply?

Mr. Walden: It is because the board can consider an application and make a determination for a proposed gift. The board can make a redetermination for a proposed gift, but you cannot go to tax court for a proposed gift.

What it is saying is — and perhaps we should take one step back. You can only appeal to the tax court after the board has made a determination and a redetermination. So you have to go to the first level of appeal by going back to the board and saying, "We did not like your first decision."

If the board redetermines at a value which is unsatisfactory to the taxpayer, the only recourse they then have is to the tax court, if they wish to pursue an appeal. If they have made a proposed gift, they can get a determination. They can get a redetermination. However, they then either have to make the gift and go to tax court, or withdraw the gift and take it some place else.

So what it is saying is that while you can appeal a redetermination for an irrevocable gift to the tax court, you cannot appeal a redetermination for a proposed gift.

The Deputy Chairman: Why do we not just disallow all irrevocable gifts?

[Traduction]

M. Walden: Exactement. La commission fixe les valeurs aux fins de l'impôt sur le revenu.

Le vice-président: Rencontrez-vous beaucoup de gens qui donnent un objet sans en connaître la valeur?

M. Walden: Pas mal, oui.

Le vice-président: Vraiment! C'est renversant. Nous vivons dans un pays merveilleux, n'est-ce pas?

Qui désigne les établissements?

M. Walden: Le personnel du ministère du Patrimoine canadien.

Le vice-président: Si je créais un musée pour ma collection d'hameçons et que je demandais qu'il soit désigné, puis que vous refusiez, quels seraient mes recours? Pourrais-je tenter des poursuites?

M. Walden: La désignation est accordée par le ministre sur recommandation du personnel. Il y a évidemment des discussions et des consultations entre le personnel et les requérants. Si le dossier n'est pas complet, nous signalons ce qui manque, proposons des moyens de corriger la situation, puis travaillons avec eux jusqu'à ce qu'ils soient en mesure d'être désignés.

Le sénateur LeBreton: Le personnel doit appliquer certains critères à ce sujet?

M. Walden: Oui.

Le sénateur Kinsella: J'ai réfléchi sur le témoignage que nous avons entendu à propos du paragraphe 1(9).

Si, de fait, la Cour de l'impôt ne se penchera pas sur un don proposé, à quoi sert le paragraphe interdisant la révision judiciaire? Autrement dit, s'il n'est pas important, pourquoi l'invoquer et s'il l'est, quand peut-on l'invoquer?

M. Walden: Parce que la commission peut étudier une demande et fixer la valeur d'un don proposé. La commission peut fixer de nouveau la valeur d'un don proposé, mais il est impossible de demander une révision judiciaire à la Cour de l'impôt au sujet d'un don proposé.

Cela veut dire que — et nous devrions peut-être revenir un peu en arrière. On ne peut interjeter appel auprès de la Cour de l'impôt qu'après que la commission a fixé et fixé de nouveau la valeur d'un don. Il faut donc interjeter appel au premier niveau en s'adressant à nouveau à la commission pour lui dire qu'on est mécontent de la première décision.

Si la commission fixe de nouveau une valeur qui ne satisfait pas le contribuable, le seul recours qui reste est la Cour de l'impôt, s'il veut interjeter appel. S'il propose un don, il peut faire fixer la valeur. Il peut faire fixer de nouveau la valeur. Mais il doit ensuite faire le don et s'adresser à la Cour de l'impôt, ou reprendre le don et le conserver ailleurs.

Cela veut dire que s'il est possible d'interjeter appel auprès de la Cour de l'impôt au sujet de la valeur fixée de nouveau pour un don irrévocable, c'est impossible dans le cas d'un don proposé.

Le vice-président: Pourquoi ne pas interdire tout simplement tous les dons irrévocables?

[Texte]

Mr. Walden: Disallow them?

The Deputy Chairman: Yes. Nobody can make an irrevocable gift. Negotiate your deal and get a little paper that says it is worth \$1,000; otherwise, you take your property and go home.

Mr. Walden: Some people are quite prepared to make a donation; the monetary aspects of it are of secondary consideration to them.

The Deputy Chairman: People are ready to jump off bridges, too, but we do not permit them to do that because it complicates life.

I agree with Senator Kinsella. All this mechanism seems to be there because we call things by names and then set up procedures which, as Senator Kinsella has pointed out, complicate life unduly and would have no application if all gifts were received on a voluntary basis, but if you do not like the deal, you take your gift back. Nothing is irrevocable. Take away the irrevocable gift provision and then you can abandon half of this law.

Senator Stewart: Is not the provision here for those rare cases where someone — let us say I am the someone and I have something that I really want to give to a Canadian institution. I go through the initial evaluation and the re-evaluation, and I just cannot get it through those people's heads as to the real value of this. For those rare cases, there is the possibility that I can then make an irrevocable gift and go to the tax court.

Am I not correct that this provision is not for the ordinary instance? It is for an unusual instance, such as the kind I have described?

Mr. Walden: That is correct. Your previous question was: "Are there a lot of people who make donations not knowing what the outcome is going to be?" The answer, as I said, is "yes". A lot of people are prepared to make a donation and take their chances. It is really a question of people who, wanting to make a gift, do not get a value which is acceptable to them and want to go from there.

Le sénateur Poulin: J'aimerais rassurer mon collègue le sénateur Kinsella et revenir à la composition même de la Commission. Il faut reconnaître le fait que les dons dont on parle sont des dons très spécialisés.

Le gouvernement redonne la responsabilité à des spécialistes. Ce n'est pas n'importe quelle personne qui peut vraiment reconnaître la valeur des dons qui sont couverts par cette législation.

Je suis tout à fait en accord de redonner le droit d'appel aux spécialistes et non pas à un autre niveau de cour à la première instance de contestation.

Il faut vraiment reconnaître la spécificité de ces dons et admettre qu'une recherche de longue expérience donne le pouvoir d'évaluer la vraie valeur de ces dons.

J'ai été particulièrement impressionnée par l'équilibre qui existe et par les gens qui composent la Commission.

[Translation]

M. Walden: Les interdire?

Le vice-président: Oui. Personne ne pourrait faire un don irrévocable. On négocierait un marché et obtiendrait un bout de papier qui dirait que l'objet vaut 1 000 \$; sinon, on reprend son bien et on plie bagages.

M. Walden: Certaines personnes sont tout à fait disposées à faire un don; les aspects monétaires sont secondaires à leurs yeux.

Le vice-président: Des personnes sont aussi prêtes à sauter en bas du pont et nous ne leur permettons pas de le faire parce que cela complique la vie.

Je suis d'accord avec le sénateur Kinsella. Ce mécanisme semble exister simplement parce que nous désignons des choses et établissons ensuite des procédures qui, comme l'a souligné le sénateur Kinsella, compliquent indûment la vie et n'auraient aucune application si tous les dons étaient volontaires, mais pouvaient être repris quand les conditions ne sont pas satisfaisantes. Rien n'est irrévocable. Supprimez la disposition concernant le don irrévocable et vous renoncez à la moitié de ce projet de loi.

Le sénateur Stewart: Cette disposition n'est-elle pas prévue pour les rares cas où quelqu'un... disons que je suis ce quelqu'un et que je possède un objet que je tiens beaucoup à donner à un établissement canadien. Je fais faire la première évaluation, puis la réévaluation et je n'arrive pas à faire entrer dans la tête des gens la vraie valeur de cet objet. Dans ces rares cas, il y a la possibilité que je puisse faire un don irrévocable et interjeter appel auprès de la Cour de l'impôt.

Ai-je raison de penser que cette disposition ne s'applique pas aux situations ordinaires? Elle vise les situations inhabituelles, telles que celle que je viens de décrire?

M. Walden: C'est exact. Votre question précédente était: «Existe-t-il bien des gens qui font des dons sans avoir une idée des résultats?» J'ai répondu que oui. Bien des gens sont prêts à faire un don et à courir leur chance. C'est en réalité une question de personnes qui, désireuses de faire un don, n'obtiennent pas une valeur acceptable à leurs yeux et qui veulent aller plus loin.

Senator Poulin: I would like to reassure my colleague, Senator Kinsella. Getting back to the composition of the board, one must remember that we are talking about donations that are very unique.

The government is handing over responsibility to the experts. Not just anyone can recognize the true value of the donations covered by this legislation.

I agree completely with the idea of leaving the right of appeal to the experts rather than to a trial court.

The uniqueness of these donations must be recognized, along with the fact that considerable expertise is needed in order to assess the fair market value of such gifts.

I was particularly impressed with the balanced composition of the board.

[Text]

The Deputy Chairman: If there are no more questions, we will proceed to consideration of the bill. Can we dispense with clause by clause?

Hon. Senators: Yes.

The Deputy Chairman: Shall I report Bill C-93 without amendments?

Hon. Senators: Yes.

The Deputy Chairman: Pursuant to order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 2nd, 1995, the committee will now proceed to study Bill C-102, to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other acts.

Our witnesses are from the Department of Finance and the Department of Revenue Canada. From the Department of Finance, we have with us Patricia Close, Director, Tariffs Division; from Revenue Canada, John Shearer, Director General of Tariff Programs Division.

Ms Patricia Close, Director, Tariffs Division, Department of Finance: In the absence, Mr. Chairman, of John Shearer, may I introduce Mike Jordan from the Department of Revenue; Candace Breakwell, also from the Department of Revenue; and Peter Boutilier from the Tariffs Division, Department of Finance.

I have a few introductory remarks, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, Bill C-102, which you have before you today, proposes a number of tariff related changes, three of which are major. Two of these tariff amendments are designed to improve the competitiveness of Canadian industry. The third is designed to facilitate the processing of travellers.

These changes will have an important and a positive impact as the proposed amendments deal with billions of dollars of trade. This impact will be positive not only on Canadian business, the regions and municipalities, but also on consumers and the economy as a whole.

Canadian producers are supportive of the enhancements to the duty deferral programs and to the tariff reductions on imported inputs, the two major competitiveness amendments. The increases in the travellers' exemptions have also generated a positive reaction from the general public.

A number of others changes to customs and tariff legislation are also being proposed. These have been either requested by Canadian manufacturers or are technical or administrative in nature.

Mr. Chairman, if you would like, I will quickly run through the major amendments proposed in Bill C-102.

First, there are enhancements to the duty deferral programs. Canada has three deferral programs. There is duty drawback, there is inward processing, and there is bonded warehousing. These

[Traduction]

Le vice-président: S'il n'y a plus de questions, nous allons passer à l'examen du projet de loi. Pouvons-nous nous dispenser de l'examen article par article?

Des voix: Oui.

Le vice-président: Dois-je faire rapport du projet de loi C-93 sans amendement?

Des voix: Oui.

Le vice-président: Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 2 novembre 1995, le comité procédera maintenant à l'étude du projet de loi C-102, Loi modifiant la Loi sur les douanes et le Tarif des douanes et d'autres lois en conséquence.

Nos témoins d'aujourd'hui proviennent du ministère des Finances et de Revenu Canada. Du ministère des Finances, nous accueillons Patricia Close, directrice, Division des tarifs, de Revenu Canada, John Shearer, directeur général, Division des programmes tarifaires.

Mme Patricia Close, directrice, Division des tarifs, ministère des Finances: Monsieur le président, en l'absence de John Shearer, j'aimerais présenter Mike Jordan, du ministère du Revenu; Candace Breakwell, également du ministère du Revenu; et Peter Boutilier, de la Division des tarifs, du ministère des Finances.

J'ai quelques remarques en guise d'introduction, monsieur le président.

Monsieur le président, le projet de loi C-102, que vous avez devant vous aujourd'hui, propose plusieurs modifications tarifaires, dont trois importantes. Deux d'entre elles visent à améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne et la troisième, à faciliter le traitement des voyageurs.

Ces modifications auront des répercussions positives et importantes, car les amendements proposés représentent des milliards de dollars d'échanges commerciaux. Ces répercussions seront positives non seulement pour les entreprises canadiennes, les régions et les municipalités, mais aussi pour les consommateurs et l'économie en général.

Les fabricants canadiens appuient les améliorations concernant les programmes de report de droits et la réduction du tarif sur des importations servant d'intrants de fabrication. Les majorations des exemptions accordées aux voyageurs ont également été bien accueillies par le public.

D'autres modifications douanières et tarifaires sont aussi proposées. Elles ont été demandées par les fabricants canadiens ou sont de nature technique ou administrative.

Monsieur le président, si vous le voulez, je vais vous expliquer brièvement la teneur des principales modifications proposées dans le projet de loi C-102.

Premièrement, il y a des améliorations aux programmes de report de droits. Le Canada compte trois programmes de ce genre, soit les drawbacks de droits, le traitement intérieur et les entrepôts

[Texte]

programs relieve or defer duties on goods for export and/or formal entry into Canada.

The duty deferral changes in Bill C-102 will improve Canada's competitiveness by: enhancing and streamlining our duty deferral programs; providing as much up-front relief of duties as possible to ease cash flow pressure and reduce input costs on exports; making the programs more easily accessible for business; and allowing the regions to more effectively market the programs in competition with U.S. free trade zones.

Mr. Chairman, the changes enjoy broad support of industry, all parties and the regions, although some would have liked us to go further and include, specifically, manufacturing-in-bond for the domestic market and GST deferral.

On this latter point, these changes were not included in the bill because of fiscal and equity concerns.

The Minister of Finance, however, has agreed to continue to explore further duty and tax changes to our duty deferral programs to maintain our competitiveness with free trade zones in other countries.

The second major amendment involves tariff reductions on manufacturing inputs. Canada is a trading nation. About a third of our imports are inputs for manufacturing.

It is important for our manufacturers that our tariffs on inputs be in line with those of our major trading partners, the U.S., for example, particularly with the NAFTA commitment to restrict duty drawback on exports to the U.S. as of January 1st, 1996.

U.S. producers enjoy a competitive advantage at the present time. U.S. tariff rates have been, on average, 3.2 percentage points below ours. That is to say, about 5.4 per cent compared to 8.5 for Canada.

For these reasons, Mr. Chairman, the government announced in the 1994 budget that it would review Canada's most-favoured-nation tariff rates on manufacturing inputs with a view to lowering them to U.S. levels.

Bill C-102 implements that review by reducing the tariffs on \$2.5 million worth of manufacturing inputs. There were extensive industry consultations on this initiative, and strong industry support exists for these MFN tariff reductions, which took effect on June 13th, 1995, on tabling of the notice of ways and means motion.

The third major initiative is:

...les exemptions accordées aux voyageurs.

Monsieur le président, les exemptions touristiques du Canada n'ont pas été augmentées depuis 1983. Elles sont en désaccord avec celles de nos principaux partenaires commerciaux.

[Translation]

de stockage. Ces programmes exonèrent ou reportent les droits sur les marchandises exportées ou sur les marchandises attendant la déclaration en bonne et due forme avant d'entrer au Canada.

Les modifications relatives au report de droits contenues dans le projet de loi C-102 amélioreront la compétitivité canadienne en améliorant et rationalisant les programmes de report de droits; en fournissant dès le départ la plus grande exonération possible pour atténuer les problèmes de liquidités et en réduisant les coûts des intrants pour les exportations; en rendant les programmes plus accessibles pour les petites, les moyennes et les grandes entreprises; et en permettant aux régions de commercialiser plus efficacement les programmes en concurrence avec des programmes analogues dans les zones de libre-échange américaines.

Monsieur le président, ces changements sont vivement appuyés par l'industrie, par toutes les parties et par les régions, encore que certains auraient voulu aller plus loin et inclure notamment les fabricants entrepositaires pour le marché intérieur et le report de la TPS.

Sur ce dernier point, ces changements n'ont pas été inclus dans le projet de loi, à cause de problèmes fiscaux et de préoccupations concernant l'équité.

Le ministre des Finances a cependant accepté de continuer d'étudier d'autres modifications tarifaires et fiscales à nos programmes de report de droits afin de maintenir notre compétitivité avec les zones de libre-échange dans d'autres pays.

La deuxième modification importante porte sur les réductions tarifaires sur les intrants de fabrication. Le Canada est un pays commerçant. Environ le tiers de nos importations sont des intrants de fabrication.

Il est important pour nos fabricants que nos tarifs sur les intrants s'alignent sur ceux de nos principaux partenaires commerciaux, les États-Unis, par exemple, d'autant plus que l'ALÉNA s'est engagé à réduire les drawbacks de droits sur les exportations aux États-Unis le 1^{er} janvier 1996.

Les fabricants américains jouissent actuellement d'un avantage concurrentiel. Les taux de droit américains sont, en moyenne, de 3,2 points inférieurs aux nôtres, c'est-à-dire environ 5,4 p. 100 comparativement à 8,5 p. 100 au Canada.

Pour ces raisons, monsieur le président, le gouvernement a annoncé dans le budget de 1994 qu'il examinerait les taux de droit de la nation la plus favorisée sur les intrants de fabrication, en vue de les réduire pour qu'ils s'alignent sur ceux des États-Unis.

Le projet de loi C-102 met en oeuvre cet examen en abaissant les tarifs sur des intrants de production d'une valeur de 2,5 milliards de dollars. Il y a eu de vastes consultations avec l'industrie, qui appuie vivement ces réductions des taux NPF ayant pris effet le 13 juin 1995, lors du dépôt de l'avis de motion de voies et moyens.

La troisième mesure porte sur:

...the exemptions awarded to travellers.

Mr. Chairman, travellers' exemptions in Canada have not increased since 1983. They are not in line with those of our major trading partners.

[Text]

L'écart existant entre nos exemptions et celles de nos principaux partenaires commerciaux est trop élevé. Le relèvement des limites de nos exemptions aurait aussi l'avantage de réduire l'encombrement à la frontière ainsi que de permettre aux douanes d'axer leurs efforts sur d'autres secteurs clé, tels que la lutte anti-contrebande et les importations commerciales.

Cette mesure appuie également les objectifs de l'accord sur la frontière canado-américaine signé par le premier ministre et le président Clinton, qui vise principalement à faciliter le mouvement des marchandises et des personnes à la frontière séparant le Canada des États-Unis.

Les limites des exemptions accordées aux voyageurs seront donc augmentées comme suit: de 20 à 50 \$ pour l'exemption accordée après une absence de 24 heures, de 100 à 200 \$ pour l'exemption accordée après 48 heures, de 300 à 500 \$ pour l'exemption accordée après sept jours laquelle pourrait être demandée plus d'une fois par année contrairement à la règle actuelle.

Les consommateurs seront certainement heureux de ces changements, qui sont entrés en vigueur le 13 juin dernier. Ils ont été bien accueillis par les consommateurs et n'ont pas suscité de réactions négatives de la part des entreprises canadiennes.

Enfin, le projet de loi C-102 prévoit d'autres changements techniques.

Mr. Chairman, most of the remaining amendments are technical in nature and clarify the intent of the current customs and tariff provisions.

There is one tariff rate increase in the package. That is, the duty-free British preferential tariff on certain rubber footwear is being withdrawn to protect production and jobs in Canada. Consequently, the BPT imports will now be subject to a 20 per cent most-favoured-nation tariff.

The Access to Information Act is being amended to protect the confidentiality of taxpayer information provided by the importing community.

Finally, Bill C-102 proposes an amendment to clarify in law the price paid on imported goods by a purchaser in Canada is the basis for applying duty and tax. There has been, Mr. Chairman, some discussion that this amendment will cause Canadian importers to pay more duty and that it is inconsistent with our GATT and WTO obligations.

In response to that, Mr. Chairman, it should be noted that the amendment simply puts clearly into legislation the valuation practice that has been in place in Canada since the GATT valuation code was introduced a decade ago, a practice, I might add, that has never been challenged by our trading partners.

In conclusion, Mr. Chairman, Bill C-102 is designed to promote Canada's exports and help Canadian business maximize the benefits of Canada's free trade agreements. The changes are welcomed by the great majority of Canadians affected by them.

[Traduction]

The gap between our exemptions and those of our major trading partners is too wide. Raising the value of the goods that travellers can bring back to Canada will help ease congestion at the border and allow customs officers to focus their efforts on other key sectors such as commercial imports and smuggling.

This initiative is also consistent with the objectives of the Canada-U.S. border agreement signed by the Prime Minister and President Clinton. The primary goal of the agreement is to facilitate the flow of goods and people at the Canada-U.S. border.

Travellers' exemptions will therefore be increased as follows: from \$20 to \$50 after an absence of 24 hours; from \$100 to \$200 after an absence of 48 hours; and from \$300 to \$500 after an absence of seven days. Travellers could claim the latter exemption more than once a year, unlike the current rule.

These changes which came into last June 13 have certainly been welcomed by consumers and have prompted no negative reactions from Canadian businesses.

Finally, Bill C-102 provides for several other technical changes.

Monsieur le président, la plupart des autres changements sont de nature technique et précisent l'intention des dispositions douanières et tarifaires actuelles.

Une hausse du taux de droit est prévue dans les modifications. Le taux de franchise du Tarif préférentiel britannique sur certaines chaussures de caoutchouc est retiré pour protéger la production et les emplois au Canada. Par conséquent, les importations au TPB seront désormais assujetties à un taux de droit NPF de 20 p. 100.

La Loi sur l'accès à l'information est modifiée afin de protéger le caractère confidentiel de l'information sur les contribuables fournie par les importateurs.

Enfin, le projet de loi C-102 propose un amendement pour préciser que le prix payé par un acheteur au Canada pour des marchandises importées est le fondement de l'application des droits et des taxes. Certains ont soutenu, monsieur le président, que ce changement forcera les importateurs canadiens à payer des droits de douane plus élevés et qu'il n'est pas conforme à nos obligations en vertu du GATT et de l'OMC.

En réponse à ces objections, monsieur le président, il faut noter que la modification consiste simplement à stipuler clairement dans la loi une méthode d'évaluation qui s'applique au Canada depuis que le code d'évaluation du GATT est entré en vigueur il y a une décennie et que cette méthode n'a jamais été contestée par nos partenaires commerciaux.

En conclusion, monsieur le président, le projet de loi C-102 vise à promouvoir les exportations canadiennes et à aider les entreprises canadiennes à profiter au maximum des accords de libre-échange conclus par le Canada. Ces changements sont bien accueillis par la plupart des Canadiens visés.

[Texte]

Je vous remercie, monsieur le Président de m'avoir donné la possibilité d'expliquer les changements liés aux tarifs douaniers dans le projet de loi C-102.

Mes collègues et moi-même nous ferons un plaisir de répondre aux questions que le Comité souhaiterait poser.

Le président: Nous vous remercions, madame Close. Vous êtes bien aimable d'avoir témoigné si adroitement.

Senator Stewart: I will start by saying that I do not know how you will go about considering whether or not goods coming into Canada in a certain circumstance are appraised for customs and tariff purposes.

The circumstance is where a major corporation is producing an end product with components that have been manufactured, for example, in the United States. Let us say we are talking about an automobile and that the motor is made in Illinois. The motor is being brought up to Canada to be incorporated on a chassis made some place in Ontario. When that motor comes into Canada, does it come in in bond? Does the corporation report to the appropriate bureau the value of the importation? How do you handle that kind of situation?

Ms Close: Senator, I am not sure I understand completely the question. I will pass it to those people who actually know the details of how things come across the border. I would ask Ms Breakwell to answer the question.

Ms Candace Breakwell, Acting Director, Duties Relief Programs, Department of Revenue Canada: First of all, to become a participant under the program, one must file an application so that the department is aware of the company's intent, what goods it will be importing, what process it will be carrying out in Canada, and what goods they expect to export. That is the first thing. It gives us a good knowledge base of what they intend to do.

When they import the goods, the input — such as the motor you used in your example — they must be reported and documented coming into Canada. It is put into our computer data base and audited. The value must be included in that. There must be a description of the goods and the valuation of the goods. We maintain that information on the computer base, and we follow it up by an audit trail. In terms of how the value is arrived at — is that your question?

Senator Stewart: My question was vague and you have dealt with one part of it. Carry on.

Ms Breakwell: I will turn it over to Mr. Jordan, who is the Director of the Valuation Division.

Mr. Michael Jordan, Director, Valuation Division, Department of Revenue Canada: In terms of the valuation provisions, the primary method of valuation is the transaction value, which is basically the price paid or payable.

Senator Stewart: Let me hear that again.

Mr. Jordan: The price paid or payable by the Canadian purchaser. If a company in Canada purchased the motor for whatever value, under the legislation, if it meets the conditions

[Translation]

Thank you, Mr. Chairman, for having given me the opportunity to explain the custom tariff changes contained in Bill C-102.

My colleagues and I will be happy to answer any questions that committee members might have.

The Chairman: Thank you, Mrs. Close, for your skilful presentation.

Le sénateur Stewart: Je dirai d'abord que je ne sais pas comment vous vous y prendrez pour déterminer si des marchandises qui entrent au Canada dans une situation en particulier sont évaluées aux fins douanières et tarifaires.

Cette situation est la suivante: une grande société fabrique un produit fini dont les composantes ont été fabriquées aux États-Unis, par exemple. Supposons qu'il s'agisse d'une automobile dont le moteur est fabriqué en Illinois. Le moteur est importé au Canada pour être monté sur un châssis fabriqué en Ontario. Lorsqu'il entre au Canada, entre-t-il en dépôt de douane? La société déclare-t-elle la valeur de l'importation au bureau pertinent? Que faites-vous dans ce genre de situation?

Mme Close: Sénateur, je ne suis pas sûre de bien comprendre la question. Je demanderai aux personnes qui connaissent les détails des opérations frontalières d'y répondre. Je prierais Mme Breakwell de répondre à la question.

Mme Candace Breakwell, directrice par intérim, Programmes d'exonération de droits, Revenu Canada: Premièrement, pour participer au programme, il faut faire une demande afin que le ministère connaisse les intentions de la société, quelles marchandises seront importées, quels procédés seront appliqués au Canada et quelles marchandises elle s'attend à exporter. C'est le point de départ. Cela nous donne une bonne idée de ce que la société compte faire.

Quand ils importent les marchandises, les intrants — tels que le moteur que vous avez donné en exemple —, ils doivent les déclarer et en documenter l'entrée au Canada. Ces données sont saisies dans notre base de données et vérifiées. La valeur doit être indiquée. Il faut une description et une évaluation des marchandises. Nous tenons cette information dans notre base de données et nous la suivons par une piste de vérification. En ce qui concerne la manière de calculer la valeur... était-ce votre question?

Le sénateur Stewart: Ma question était vague, et vous y avez répondu en partie. Poursuivez.

Mme Breakwell: Je cède la parole à M. Jordan, directeur de la Division de l'établissement de la valeur.

M. Michael Jordan, directeur, Division de l'établissement de la valeur, Revenu Canada: En ce qui concerne les dispositions relatives à l'établissement de la valeur, la principale méthode employée est la valeur transactionnelle, soit essentiellement le prix payé ou payable.

Le sénateur Stewart: Voulez-vous répéter, s'il vous plaît?

M. Jordan: Le prix payé ou payable par l'acheteur canadien. Si une entreprise canadienne a acheté le moteur à une valeur donnée, en vertu de la loi, si les dispositions de la loi sont

[Text]

of the legislation, that price paid or payable would be acceptable as the value for duty and that is what the importer would declare on importation.

Senator Stewart: Let me give you an imaginary case. Suppose I am manufacturing automobiles in Ontario and I bring my motors in from the United States via a company acquiring them there from a company which I also own. I come in, and I say: "Oh well, this is not a very valuable motor at all." I put into your computer a relatively small sum. And then, let us say, I sell half of my production within Canada. In that process, do I not have an economic reason for undervaluing that motor?

Mr. Jordan: Whatever the reasons for undervaluing, I can challenge the valuation under the legislation. One of the criteria under the legislation is whether the price paid or payable is subject to a relationship and whether that relationship may have influenced the price paid or payable.

We can review transactions if there is a relationship or if there is some other condition associated with the sale that may cause us to question the declared value for duty.

Senator Stewart: One of the things I assume you do is compare the value of motors being brought in by several companies, two or more companies. That would be one.

If you had one company whose motors, in the computer, looked a lot less expensive than its competitors', you would have reason to go further; would you not? But suppose that they are all engaged in this transborder production and that all the motors entering from the United States are low — low is not the right word; maybe low objectively — yet when compared with one another they are not low. How do you cope with that sort of situation, where the market itself does not set a standard?

Mr. Jordan: First of all, I would have to have reason to question the value. I would have to have reason to suggest that the relationship in that case has influenced the price.

There are various alternate methods of valuation. For example, the value of identical or similar goods imported. Another method is looking at the cost of production. The computed value of the imported article is another method I could employ to determine if the value for duty is acceptable and whether the value for duty should be reappraised.

Therefore, there are various methods under the legislation where I can reappraise the value for duty. There is also some onus on the importer. If I were to challenge, for example, a value, I would have to go back to the importer and say: "I have looked at your declared valuation, and I have reason to question that the relationship has influenced the price."

The importer can then turn around and provide me with evidence to suggest that this is a commercially realistic value that was set under a normal commercial circumstance. So that is a first step before I could challenge the value in related-party transactions. Hence, there is a dialogue that begins where the importer can support its declared value for duty.

[Traduction]

respectées, le prix payé ou payable est acceptable comme valeur en douane et c'est ce montant que l'importateur déclarerait pour l'importation.

Le sénateur Stewart: Permettez-moi de vous donner un exemple fictif. Supposons que je sois un fabricant d'automobiles en Ontario et que j'importe mes moteurs des États-Unis par l'entremise d'une entreprise qui les achète là-bas d'une entreprise dont je suis également propriétaire. Je dis simplement que ce moteur ne vaut pas très cher et je déclare pour votre ordinateur une somme relativement faible. Supposons ensuite que je vende la moitié de ma production au Canada. N'ai-je pas un intérêt économique à sous-évaluer ce moteur?

M. Jordan: Peu importe les motifs de la sous-évaluation, la loi me permet toujours de contester la valeur. L'un des critères de la loi est si le prix payé ou payable est assujéti à une relation entre apparentés et si cette relation peut avoir influencé le prix payé ou payable.

Nous pouvons examiner les opérations s'il y a une relation d'apparentés ou si d'autres modalités de la vente nous incitent à douter de la valeur en douane déclarée.

Le sénateur Stewart: Je suppose que vous comparez notamment la valeur des moteurs importés par plusieurs sociétés, au moins deux par exemple. Ce serait une méthode.

Si vous découvriez une société dont la valeur des moteurs, d'après votre ordinateur, paraissait beaucoup moins élevée que celle des concurrents, vous auriez raison de fouiller davantage, n'est-ce pas? Mais supposons qu'ils soient tous engagés dans cette production transfrontalière et que tous les moteurs en provenance des États-Unis soient à bon marché — bon marché n'est peut-être pas le bon terme, peut-être bon marché objectivement — or, quand vous les comparez les uns aux autres, ils ne le sont pas. Que faites-vous dans ce genre de situation, lorsque le marché lui-même ne fixe pas de norme?

M. Jordan: Premièrement, je devrais avoir un motif de douter de la valeur. Je devrais avoir raison de penser que la relation a influencé le prix dans ce cas.

Il y a diverses méthodes d'établissement de la valeur. Par exemple, la valeur de marchandises importées identiques ou semblables. Une autre méthode consiste à examiner le coût de production. La valeur calculée du bien importé est une autre méthode que je pourrais employer pour déterminer si la valeur en douane est acceptable et si elle devrait être réévaluée.

Il y a donc diverses méthodes prévues par la loi pour fixer de nouveau la valeur en douane. Il y a aussi un certain fardeau de la preuve sur l'importateur. Si je contestais une valeur, par exemple, je devrais dire à l'importateur que j'ai examiné sa valeur déclarée et que j'ai des raisons de penser que la relation a influencé le prix.

L'importateur peut me démontrer ensuite qu'il s'agit d'une valeur commercialement réaliste, fixée dans des circonstances commerciales normales. C'est donc une première étape à franchir avant que je puisse contester la valeur de transactions entre apparentés. Il y a un dialogue qui s'amorce et au cours duquel l'importateur peut justifier sa valeur en douane déclarée.

[Texte]

I also have various options under the legislation where I can look at the value to determine if it is appropriate. I must admit, however, that in certain circumstances it would be quite difficult. For example, there might be situations where goods are being sold — a depressed market — at lower values, where everybody is selling at lower values. Under the legislation, that becomes the norm in the industry in that particular situation.

In terms of relationship, there is a provision in the legislation which would allow us to challenge the declared valuation, have the importer support its valuation, and then there is recourse under the legislation where I can reappraise or reassess.

Senator Hervieux-Payette: Could you elaborate on the question Senator Stewart was asking you: How do you separate those engines that are put in cars which are going to be re-exported from those that are going to be sold in Canada.

There must be a register. You must have a register, because you would then suspend the payment of duties. I imagine you would not suspend indefinitely the payment of duties, if they are supposed to be for export. How do you reconcile that and make the difference? You were talking about goods that would stay in Canada, and of course they cannot be indefinitely suspended in terms of duties applying to them. How do you apply that?

Ms Breakwell: First of all, as I said, all the information is put in the computer and that is supported by an audit program. We audit the records, and we track the motors as they are used in production through to their end destination.

If they choose to divert the goods from this export base program to Canada, the duties become payable; otherwise, we track the export. Export must take place within four years from the date of import.

Senator Stewart: How many people in the department are involved in policing the kind of importation that we have been talking about? Do you have a big staff working on this?

Ms Breakwell: Do you specific to the duty deferral program, or are you referring to valuation?

Senator Stewart: The situation where we have what I will call intracorporation production, transborder intracorporation production.

Ms Breakwell: There are several hundred employees who perform an audit function.

Senator Stewart: I have forgotten just what phase we are at in the phasing-in of the Free Trade Agreement with the United States. Presumably this activity, insofar as goods coming in from the United States, is becoming less and less onerous; is that right?

Ms Close: To clarify where we are in the timing, it will be phased in completely by January 1, 1998. To get duty free entry into Canada or into the United States, the requirement is that the merchandise must originate in Canada or in the United States.

[Translation]

La loi me donne aussi divers moyens de déterminer si la valeur convient. Je dois avouer, toutefois, que ce pourrait être assez difficile dans certains cas. Il se pourrait, par exemple, que des marchandises soient vendues — sur un marché en stagnation — à bas prix et que tout le monde vende à bon marché. En vertu de la loi, cela devient la norme de l'industrie, dans ce cas particulier.

En ce qui concerne les liens entre apparentés, une disposition de la loi nous permet de contester la valeur déclarée, d'exiger que l'importateur la justifie, puis d'invoquer les recours prévus par la loi pour fixer de nouveau ou réviser la valeur.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pouvez-vous préciser la réponse à la question du sénateur Stewart, qui vous a demandé comment vous séparez les moteurs montés sur des voitures qui seront réexportées de ceux qui le seront sur des voitures vendues au Canada.

Il doit bien exister un registre. Vous devez avoir un registre, parce que vous reporteriez alors le paiement des droits. Je suppose que le report ne serait pas indéfini, s'ils doivent être réexportés. Comment conciliez-vous ces deux aspects et établissez-vous une différence? Vous parlez des marchandises qui resteraient au Canada et on ne peut évidemment pas reporter indéfiniment les droits de douane. Comment appliquez-vous ces droits?

Mme Breakwell: Premièrement, comme je l'ai indiqué, toute l'information est saisie dans l'ordinateur, qui est appuyé par un programme de vérification. Nous vérifions les dossiers et nous retraçons les moteurs utilisés dans la production jusqu'à leur destination finale.

S'ils décident de détourner les marchandises de ce programme de base d'exportation au Canada, les droits de douane deviennent exigibles; sinon, nous retraçons les exportations. Il doit y avoir exportation dans un délai de quatre ans après l'importation.

Le sénateur Stewart: Combien d'employés du ministère surveillent ce genre d'importations? Disposez-vous d'un personnel important?

Mme Breakwell: Le programme de report de droits ou d'établissement de la valeur?

Le sénateur Stewart: La situation que j'appelle la production intra-entreprise, la production intra-entreprise transfrontalière.

Mme Breakwell: Des centaines d'employés exercent des fonctions de vérification.

Le sénateur Stewart: Je ne me souviens plus à quelle étape nous en sommes de la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. On peut supposer que cette activité, en ce qui concerne les marchandises provenant des États-Unis, devient de moins en moins onéreuse, n'est-ce pas?

Mme Close: La mise en oeuvre sera terminée le 1^{er} janvier 1998. Pour entrer en franchise au Canada ou aux États-Unis, l'exigence est que la marchandise provienne du Canada ou des États-Unis.

[Text]

Senator Stewart: I am assuming that we are talking about goods that started either in Canada or the United States.

Ms Close: In some ways, this process of duties and checking for duties gets transferred into looking at the rule of origin and whether the good originates or not.

Even now, that is very important. Goods are coming down in duty. Duty has been decreasing over the 10 years on things like autos, where it was a 10-year phase-out. In order to get that lower duty, you have to meet the rule of origin as well.

Hence, there is still a requirement to have some people at the border in doing this. Revenue Canada is undergoing a major change right now in trying to automate and facilitate these things by making them company-friendly; that is, by using company's records rather than a completely different process. They are trying to downsize and make it cost-efficient and effective.

Senator Hervieux-Payette: A supplementary on that. Are you part of the EDI effort to cut down on paperwork, in fact? Do you know what EDI is?

Ms Close: The Department of Finance is not as involved, I am sure, as the Department of Revenue, which is a much larger generator of paper.

Ms Breakwell: For the whole department, it is an ongoing process. Where we can accept electronic versions in lieu of paperwork, obviously we do. The EDI process is at the border, however, and I am not exactly sure of the status. However, there is definitely work at the border.

Senator Hervieux-Payette: Instead of exchanging all documentation with paper, there is a world organization which is now developing standards so that instead of paper, every transaction will be recorded on the computer. It will be in a format whereby each country, in order to reduce the paperwork involved in selling any kind of goods, can record it on their computer. The U.S. computers and the European community can join in.

I am involved with this organization attached to the World Trade Centre, and this would cut down tremendously the flow of documents between companies. Of course, I hoped that our government was up to speed with companies in order to reduce the volume of documents.

Ms Breakwell: The short answer is yes. There are a number of different functions within the department looking at paperwork at the border in terms of this duty deferral program. In every instance, yes, the department is looking at automating, if we have not already, and accepting EDI.

Mr. Jordan: I can give you an example. With respect to import documentation and information, there is provision to transmit that electronically to the department when you import

[Traduction]

Le sénateur Stewart: Je suppose qu'il est question de marchandises qui ont commencé à être fabriquées au Canada ou aux États-Unis.

Mme Close: À certains égards, ce processus de droits et de vérification des droits devient un processus d'examen de l'origine.

Même maintenant, c'est très important. Les droits sur les marchandises diminuent. Ils diminuent depuis dix ans sur des marchandises comme les automobiles, où l'élimination est échelonnée sur dix ans. Afin d'abaisser les droits, il faut aussi observer la règle d'origine.

Il faut donc encore que du personnel frontalier surveille cet aspect. Revenu Canada est en train de subir une transformation importante afin de s'automatiser et de faciliter ces activités en les rendant plus conviviales, c'est-à-dire en se servant des dossiers des entreprises au lieu de recourir à un processus tout à fait différent. Ils essaient de réduire leurs effectifs et de rendre les opérations rentables et efficaces.

Le sénateur Hervieux-Payette: Une question supplémentaire à ce sujet. Participez-vous au programme d'échange de documents informatisés afin de réduire la paperasserie? Savez-vous de quoi il s'agit?

Mme Close: Le ministère des Finances ne participe pas autant, j'en suis convaincue, que le ministère du Revenu, qui consomme beaucoup plus de papier.

Mme Breakwell: Pour l'ensemble du ministère, c'est un processus permanent. Lorsque nous pouvons accepter les versions électroniques au lieu de documents sur papier, nous le faisons sans hésiter. L'échange de documents informatisés se fait à la frontière toutefois, et je ne sais pas où ils en sont. Mais il y a sans aucun doute des travaux en ce sens à la frontière.

Le sénateur Hervieux-Payette: Au lieu d'échanger tous les documents sur papier, une organisation mondiale élabore actuellement des normes afin que les opérations soient plutôt informatisées. La structure permettra à chaque pays qui voudra réduire la paperasserie liée à la vente de tous les types de produits de saisir l'information sur support informatique. Les ordinateurs des États-Unis et de la Communauté européenne pourront participer au programme.

Je connais bien cette organisation rattachée à l'Organisation mondiale du commerce, et ces travaux réduiraient considérablement les échanges de documents entre les sociétés. J'espère évidemment que notre gouvernement soit aussi rapide que les entreprises dans cet effort de réduction du volume de documents.

Mme Breakwell: En deux mots, la réponse est oui. Diverses fonctions du ministère examinent la paperasserie frontalière concernant le programme de report de droits. Dans tous les cas, le ministère cherche à s'automatiser, si ce n'est déjà fait et à accepter l'échange de documents informatisés.

M. Jordan: Je peux vous donner un exemple. En ce qui concerne la documentation et l'information sur les importations, il est possible de les transmettre électroniquement au ministère

[Texte]

goods. There are a number of initiatives happening on a number of fronts.

Senator Hervieux-Payette: Following up on Senator Stewart's questions regard the size of the staff, because this will have an impact. You will have better control and less paper. There will be a lot more electronic devices to check the goods, their origin, the order, even the serial number of each engine that is being sent to Canada, which means a lot of documents.

We are all benefiting from the new tariff exemptions for travellers. I always had the impression, under the old rules, that you were never compiling the forms we travellers were filling in from trip to trip. Personally, I could never remember what I had bought on previous trips. Are you going to put that on the record now? I had the impression that the \$50, \$60, \$110, or whatever amount, I was accumulating over the years was never recorded anywhere. In fact, Revenue Canada does not give us a copy. If I had kept a copy from trip to trip, I could have at least said, "I sent you a cheque at the end of the year." I am curious to know if it was compiled in the past, and will these new figures be helpful?

Ms Close: It was compiled in the past. It was very difficult, onerous and time-consuming, as you can well imagine.

At this particular point in time, I think the important thing to note is that it will no longer have to be kept, that yearly calculation will not have to be kept, and I think that eases the administrative burden. In fact, the administrative burden was overwhelming for Revenue Canada. Also, it certainly eases it for the traveller.

Senator Hervieux-Payette: If I spend \$550 at the airport, I will be able to pay by Visa or MasterCard and present my credit card bill to indicate my purchases. I will then pay the duty and get out of the airport, rather than being delayed for an hour or so. In the old system, there was way of communicating with the people who were picking you up at the airport. You may have been delayed for an hour or an hour and a half to pay \$50 or \$100 duty. The question may be simplistic, but we are doing that work for the travellers and our own population, so it is good to know.

Ms Close: You talked about the problem at the airport. The problem is much more exacerbated at the border, where people are coming back and forth with their cars. The cars start backing up and the commercial traffic gets stopped; the customs officers spend much more time with individuals who are declaring \$50 worth of purchases than trying to catch the contraband and someone who is actually smuggling something in.

The basket tariff item is another thing we have added, which will allow travellers who frequently go back and forth to know what the duty rate is, rather than looking up through 11,000 items we now have, or having a customs officer look it up. Frequent

[Translation]

quant on importe des marchandises. Il y a des initiatives sur plusieurs fronts.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je voudrais revenir à la question du sénateur Stewart concernant la taille du personnel, parce qu'il y aura des conséquences. Vous aurez un meilleur contrôle et moins de papier. Il y aura beaucoup plus de dispositifs électroniques pour vérifier les marchandises, leur origine, la commande, même le numéro de série de chaque moteur envoyé au Canada, ce qui représente beaucoup de documents.

Nous profitons tous des nouvelles exemptions tarifaires accordées aux voyageurs. J'avais toujours l'impression, d'après les anciennes règles, que vous ne compiliez jamais les formulaires que nous, les voyageurs, remplissions d'un voyage à l'autre. Personnellement, je ne me souvenais jamais ce que j'avais acheté lors des voyages précédents. Allez-vous inscrire ces données quelque part désormais? J'avais l'impression que les 50 \$, 60 \$, 110 \$, peu importe, que j'accumulais au fil des années n'étaient jamais consignés nulle part. D'ailleurs, Revenu Canada ne nous donne pas de copie. Si j'avais gardé une copie d'un voyage à l'autre, j'aurais au moins pu dire: «Je vous ai envoyé un chèque à la fin de l'année.» Je suis curieuse de savoir si ces renseignements ont été compilés par le passé et si ces nouveaux montants seront utiles?

M. Close: C'était compilé par le passé. C'était très difficile, onéreux et cela demandait beaucoup de temps, comme vous pouvez l'imaginer.

Pour le moment, je pense que l'aspect le plus important à souligner est qu'il ne sera plus nécessaire de le faire, de conserver les calculs annuels, et je pense que cela allégera le fardeau administratif. De fait, il écrasait Revenu Canada. En outre, il facilite certainement la tâche des voyageurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si je dépense 550 \$ à l'aéroport, je peux payer avec ma carte Visa ou MasterCard et présenter le reçu pour prouver mes achats. Je paie ensuite la douane et sors rapidement de l'aéroport au lieu d'être retardée durant environ une heure. Dans l'ancien système, on pouvait communiquer avec les gens qui nous attrapaient à l'aéroport. On était retardé pendant une heure ou une heure et demie pour payer 50 \$ ou 100 \$ de droits de douane. La question est peut-être simpliste, mais nous travaillons pour les voyageurs et pour notre population; c'est donc une bonne nouvelle.

M. Close: Vous évoquez le problème à l'aéroport. Il est beaucoup plus grave à la frontière, quand les gens vont et viennent en voiture. La file d'autos s'allonge et le trafic commercial est interrompu; les douaniers passent beaucoup plus de temps avec des personnes qui déclarent des achats de 50 \$ qu'à essayer d'attraper les contrebandiers.

Le numéro tarifaire général est une autre nouveauté que nous avons ajoutée, afin de permettre aux grands voyageurs de connaître le taux de droit au lieu de devoir consulter ou de demander à un douanier de consulter les 11 000 catégories qui

[Text]

travellers can use one or any of the 12 baskets, each with a specific rate, and they can pay with a credit card.

Senator Stewart: Presumably, travellers returning to Canada from the United States will be less important, insofar as customs border payments are concerned, as the Free Trade Agreement matures.

What would be evaded would be the provincial sales tax and the GST. Am I not correct? However, the customer, if he bought in New York State or New Jersey, would have paid a state tax there. The advantage of buying abroad should be declining, as far as the United States is concerned.

Ms Close: Because, you say, the duty rate is going down?

Senator Stewart: Yes. And presumably, insofar as prices are influenced by protection, they will be levelling out. The difference will be local or municipal taxation.

Ms Close: That is one of the differences. The other difference is our dollar.

Senator Stewart: Yes. But that evens out.

Senator Hervieux-Payette: No.

Senator Stewart: Of course it does.

Senator Hervieux-Payette: Your chicken in the U.S. is less expensive than in Canada. Hence, if you are living on the border, you will buy your chicken for about 20 per cent less in the United States.

Senator Stewart: You are talking about a very special commodity. But insofar as goods which are not affected by certain things like that are concerned, the price may look lower in the United States, but it is higher, or it may be the same, when you take into account the fact that the U.S. dollar costs you more when you exchange it. So it should average out.

Ms Close: I guess it depends on which way the traffic flow is going. The situation with the border communities is not the unsettling and unstable thing it has been in the past. Right now, the statistics are showing there is more cross-border shopping being done in Canada than in the United States. There are various reasons for that. In fact, some of it is marketing at the borders by the various people.

Senator Kinsella: First of all, dealing with the matter of regulations under this bill, have any regulations yet been made pursuant to this legislation?

Ms Breakwell: Yes. We issued a press release on this. There are about 13 regulations, some of which have been revoked and made pursuant to the customs tariff. There are new regulations, and a press release was issued last week, as well as a departmental notice, a customs notice giving copies of those regulations.

Senator Kinsella: Those regulations are issued, surely, not pursuant to Bill C-102.

[Traduction]

existent actuellement. Les grands voyageurs pourront se servir de l'une des douze catégories de marchandises, chacune étant assortie d'un taux en particulier, puis payer les droits par carte de crédit.

Le sénateur Stewart: On peut supposer que les voyageurs qui rentrent au Canada en provenance des États-Unis représenteront des paiements de droits de douane moins importants, à mesure que l'accord de libre-échange sera mis en oeuvre.

Ce qui serait évité, c'est la taxe de vente provinciale et la TPS, n'est-ce pas? Mais si le client avait fait des achats dans l'État de New York ou au New Jersey, il aurait payé une taxe d'État là-bas. L'avantage des achats à l'étranger devrait diminuer, en ce qui concerne les États-Unis.

Mme Close: Parce que le taux de droit diminue?

Le sénateur Stewart: Oui. Et peut-être, dans la mesure où les prix sont influencés par la protection, cela revient au même. La différence se situera au niveau des taxes locales ou municipales.

Mme Close: C'est l'une des différences. L'autre, c'est notre dollar.

Le sénateur Stewart: Oui. Mais cela revient au même.

Le sénateur Hervieux-Payette: Non.

Le sénateur Stewart: Mais si.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le poulet américain coûte moins cher que le poulet canadien. Donc, si vous vivez près de la frontière, vous achèterez votre poulet pour environ 20 p. 100 de moins aux États-Unis.

Le sénateur Stewart: Vous parlez d'un produit bien particulier. Mais en ce qui concerne les marchandises qui ne sont pas influencées par ce genre de facteur, le prix peut sembler moins élevé aux États-Unis, mais en réalité il est plus élevé ou identique quand on tient compte du fait que le dollar américain vaut plus cher. Cela devrait revenir au même.

Mme Close: Je suppose que tout dépend du sens des échanges. La situation des villes frontalières n'est plus aussi dérangeante et instable qu'elle l'a déjà été. À l'heure actuelle, les statistiques démontrent qu'il y a plus d'achats transfrontaliers au Canada qu'aux États-Unis, et ce, pour diverses raisons. D'ailleurs, c'est en partie à cause de la commercialisation qui se fait aux frontières.

Le sénateur Kinsella: Premièrement, y a-t-il des règlements découlant du projet de loi?

Mme Breakwell: Oui. Nous avons publié un communiqué à ce sujet. Il y a environ 13 règlements, dont certains ont été révoqués et pris conformément au Tarif des douanes. Il y a de nouveaux règlements. Un communiqué a été publié à ce sujet la semaine dernière, ainsi qu'un avis ministériel, un avis des douanes qui reproduit ces règlements.

Le sénateur Kinsella: Ces règlements ne sont pas pris, c'est évident, en vertu du projet de loi C-102.

[Texte]

Ms Breakwell: They are proposed regulations, prepared to give the public an idea of what the regulations will cover and what the conditions are.

Senator Kinsella: There are about 13 of them, you say?

Ms Breakwell: Yes. The purpose of that, of course, is to consult and obtain feedback.

Senator Kinsella: One regulation, the power that is given under clause 55 of the bill, which is amending section 95, if you look on page 30 of the bill, it says:

"The Governor in Council may make regulations ..."

If I turn to subclause (f), it says:

"for the purposes of section 81,

(i) prescribing qualifications as to citizenship and residence ..."

My first question is: In your various ministries, do you draw a clear distinction between matters of citizenship and matters of residence?

Ms Breakwell: This particular regulation is made for the bonded warehouse component of the duty deferral program. I would ask John Kiefl, who is the manager of the bonded warehouse program, to come forward and answer that.

Mr. John Kiefl, Chief, Warehouse Licensing, Department of Revenue Canada: Could you repeat the question for me, please, senator?

Senator Kinsella: Have you drafted any regulations relating to the bonded warehouses?

Mr. Kiefl: We have draft regulations, but we have no draft regulations relative to this particular section.

Senator Kinsella: Are you planning to have regulations?

Mr. Kiefl: We have never had a citizenship requirement for bonded warehouses.

Senator Kinsella: So why is it in the bill?

Mr. Kiefl: I suppose if we wished to exercise certain citizenship qualifications, we would have the authority to be there.

Senator Kinsella: What would be the policy behind wanting to do that? What is the policy behind wanting the minister or the cabinet or the governor in council to have this authority?

Mr. Kiefl: Why would we want to establish it, is that what you mean?

Senator Kinsella: The first question is: Why is it in the bill? Second, if there is a technical reason why it is in the bill, I am interested in the policy behind the technical reason.

While you are thinking of that, maybe we could have a general discussion on the relationship of residency and citizenship when it comes to the matter of dealing with goods that are imported or exported in or out of Canada.

[Translation]

Mme Breakwell: Ce sont des règlements proposés, rédigés pour donner au public une idée de leur portée et des conditions.

Le sénateur Kinsella: Il y en a environ 13, vous avez dit?

Mme Breakwell: Oui, l'objectif est évidemment de consulter et d'obtenir des réactions.

Le sénateur Kinsella: Un règlement, le pouvoir accordé conformément à l'article 55 du projet de loi, qui modifie l'article 95, si vous regardez à la page 30 du projet de loi, se lit comme suit:

«Le gouverneur en conseil peut, par règlement...»

Si je vais à l'alinéa (f), il stipule:

«pour l'application de l'article 81:

(i) fixer les conditions, notamment de citoyenneté et de résidence...»

Ma première question est la suivante: vos divers ministères établissent-ils une nette distinction entre les questions de citoyenneté et de résidence?

Mme Breakwell: Ce règlement s'applique aux entrepôts de stockage, aux fins du programme de report de droits. Je prierais John Kiefl, chef du programme d'entreposage en douane, de s'approcher pour répondre à cette question.

M. John Kiefl, chef, Agrément des exploitants d'entrepôt, Revenu Canada: Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît, sénateur?

Le sénateur Kinsella: Avez-vous rédigé des règlements concernant l'entreposage en douane?

M. Kiefl: Nous avons des ébauches de règlements, mais aucune concernant cet article en particulier.

Le sénateur Kinsella: Prévoyez-vous avoir des règlements?

M. Kiefl: Les entrepôts de stockage n'ont jamais eu à remplir de conditions relatives à la citoyenneté.

Le sénateur Kinsella: Alors pourquoi en est-il question dans le projet de loi?

M. Kiefl: Je suppose que, si nous voulions imposer des conditions relatives à la citoyenneté, cette disposition nous permettrait de le faire.

Le sénateur Kinsella: Quelle politique justifierait une telle mesure? En vertu de quelle politique voudrait-on que le ministre ou son cabinet ou le gouverneur en conseil ait ce pouvoir?

M. Kiefl: Pourquoi nous voudrions imposer ces conditions?

Le sénateur Kinsella: La première question est: pourquoi cette disposition figure-t-elle dans le projet de loi? Deuxièmement, s'il y a une raison technique, je voudrais connaître la politique derrière cette raison technique.

Pendant que vous y réfléchissez, nous pouvons peut-être discuter en termes généraux de la relation de résidence et de citoyenneté appliquée aux marchandises qui sont importées au Canada ou exportées à l'extérieur du pays.

[Text]

I am really interested in the relationship between the citizenship of the importer or the exporter as opposed to the residency of that individual who imports or exports.

Ms Close: Generally speaking, it is not a citizenship requirement in the bill when you are talking about valuation, for instance. There is a requirement to the purchaser in Canada. The reason for that is that you will have Canadian companies and it is the value that is coming across the border to the Canadian company that you want to value the duty and the tax on.

Senator Kinsella: Let us focus for a few moments, then, on what might be envisaged by this authority that would allow the governor-in-council to prescribe qualifications as to citizenship and residence that must be met by an operator of a bonded warehouse.

Ms Close: I was talking about the value for duty and not the bonded warehouse.

Senator Kinsella: All right. So let us go to the specific matter.

Mr. Kieff: This section really is a carry-over from the current reading of the Customs Act.

Senator Kinsella: I am more interested in the reason it is there.

Mr. Kieff: It is not a new provision and we have not exercised jurisdiction in that area. It was to parallel, I think, a similar requirement in another customs area dealing with customs brokers where we required Canadian citizenship. But we never exercised it in this particular field.

Senator Kinsella: So the testimony you are giving us has to do with interbill symmetry rather than there being a reason for it?

Ms Close: Senator, this provision is not an amendment. It is actually not in Bill C-102 as an amendment, as a change. It is carried over.

Senator Kinsella: The bill I have in front of me says at page 30:

“Subsection 95(1) of the Act is replaced by the following:”

Mr. Kieff: The reason it is in there, senator, is that we are moving this particular provision from the current Customs Act to the Customs Tariff. If you look at the current Customs Act, you will see that that same clause applies to sufferance warehouses and duty free shops, as well as to bonded warehouses.

Because the sufferance warehouse element and the duty free shop element are remaining in the Customs Act, while the bonded warehouse has been moved to the Customs Tariff under this bill, is why it has been carried over. I am not certain, but they may have exercised that authority under the duty free shops themselves.

Senator Kinsella: Let us take the practical application of this provision, whether you want to refer to the provision that is in current statutes or what is proposed in this bill.

[Traduction]

Je suis vraiment intéressé par la relation entre la citoyenneté de l'importateur ou de l'exportateur plutôt que la résidence de la personne qui importe ou exporte des marchandises.

Mme Close: Règle générale, il ne s'agit pas d'une condition relative à la citoyenneté dans le projet de loi quand vous parlez de l'établissement de la valeur. C'est une exigence pour l'acheteur au Canada. Cela s'explique par le fait qu'il y a des sociétés canadiennes et que c'est sur la valeur de ce qui traverse la frontière pour aller dans la société canadienne qu'on veut appliquer les droits et les taxes.

Le sénateur Kinsella: Concentrons-nous alors un instant sur ce qui pourrait être envisagé par cette autorité qui permettrait au gouverneur en conseil de fixer les conditions de citoyenneté et de résidence que doit remplir l'exploitant d'un entrepôt de stockage.

Mme Close: Je parlais de la valeur en douane et non des entrepôts en douane.

Le sénateur Kinsella: D'accord. Entrons donc dans les détails.

M. Kieff: Cette disposition est tirée de la Loi sur les douanes actuelle.

Le sénateur Kinsella: Je suis intéressé de savoir pourquoi elle s'y trouve.

M. Kieff: Ce n'est pas une nouvelle disposition et nous ne l'avons jamais appliquée. Elle vient en parallèle, je crois, à une exigence semblable dans un autre secteur des douanes, où nous exigeons que les courtiers en douane soient citoyens canadiens. Mais nous n'avons jamais appliqué cette disposition dans ce domaine.

Le sénateur Kinsella: Donc, votre témoignage se rapporte à la symétrie entre des dispositions plutôt que de nous donner une justification?

Mme Close: Sénateur, cette disposition n'est pas une modification. Elle ne se trouve pas dans le projet de loi en tant que modification ou changement. Elle est reportée.

Le sénateur Kinsella: Le projet de loi que j'ai devant moi stipule à la page 30:

«Le paragraphe 95(1) de la même loi est remplacé par ce qui suit:»

M. Kieff: La raison, sénateur, c'est que cette disposition est transférée de la Loi sur les douanes actuelle au Tarif des douanes. Si vous lisez la Loi sur les douanes actuelle, vous constaterez que la même disposition s'applique aux entrepôts d'attente, aux boutiques hors taxes et aux entrepôts de stockage.

Parce que l'élément entrepôts d'attente et l'élément boutiques hors taxes restent dans la Loi sur les douanes et que les entrepôts de stockage passent au Tarif des douanes, en vertu de ce projet de loi, cela explique le report. Je n'en suis pas certain, mais il se pourrait que ce pouvoir ait été exercé en vertu des dispositions concernant les boutiques hors taxes.

Le sénateur Kinsella: Examinons l'application pratique de cette disposition, qu'il s'agisse de ce qui se trouve dans la loi actuelle ou de ce qui est proposé dans le projet de loi.

[Texte]

Would this, in any way, place in jeopardy a landed immigrant who wants to run a bonded warehouse from running that warehouse, in jeopardy in the sense that the governor-in-council exercised the authority that we would give if we passed it?

Mr. Kieff: It would not, because we have never proclaimed regulations to that effect, and we have never introduced any kind of public policy along those lines. There is no intention to do that.

Senator Kinsella: I am glad to hear that. Would you agree that some of the landed immigrant community in Canada could be nervous about such a provision? That is probably an unfair question.

Is there something technical here that we really should understand as to the relationship of residency and citizenship in the application of this law or a clause like this in your field?

Mr. Kieff: As I mentioned, at one point before this bill, this was grouped together under the Customs Act with suffrance warehouses and duty free shops. Bonded warehouse was included in that.

Now, when we chunk it out as a separate piece for bonded warehouse, it tends to stand out. But as I say, we have never exercised that legislation. We have never proclaimed any regulations under that section, nor have we ever had any reason to preclude other than Canadian citizens from operating bonded warehouses.

Senator Kinsella: Are you saying that there is no real, technical reason for it being there? Perhaps we should amend the bill by striking it.

Mr. Kieff: The point is that there is no threat to citizenship here in this particular case. It is a statutory authority that has not been exercised.

Senator Kinsella: So why would we give this statutory authority if (a) it has never been exercised; and (b) many people might be afraid that it could be exercised?

The reality, Mr. Chairman, is that a large number of the people in Canada who are engaged in the import-export business are new Canadians or landed immigrants who have yet to acquire their Canadian citizenship, so it is not an academic kind of question. I saw that and it jumped out at me, and I am not getting a very good explanation. No offence to the witnesses.

Senator Stewart: May I make another suggestion? I think Senator Kinsella's questions deserve a considered answer. I think it may well be that our witnesses are at a disadvantage. They obviously had no reason to anticipate this question.

I wonder if we could ask that they provide us, before the bill goes to third reading in the chamber, with a written explanation as to why we have citizenship mentioned, as well as residence. I understand the residence. I agree with Senator Kinsella and I am not sure why citizenship is in there. Could we proceed on that basis?

[Translation]

Empêcherait-elle un immigrant reçu qui veut exploiter un entrepôt de stockage de le faire, en ce sens que le gouverneur en conseil pourrait exercer ce pouvoir si nous adoptons ce projet de loi?

M. Kieff: Non, parce que nous n'avons jamais pris de règlement à cet effet, et que nous n'avons jamais établi de politique publique en ce sens. Le gouvernement n'a pas l'intention de le faire.

Le sénateur Kinsella: Je suis heureux de vous l'entendre dire. Convenez-vous que les immigrants reçus au Canada pourraient se préoccuper d'une telle disposition? C'est probablement une question injuste.

Y a-t-il un aspect technique que nous devrions vraiment comprendre au sujet des conditions de résidence et de citoyenneté dans l'application de cette loi ou d'un article de ce genre dans votre domaine?

M. Kieff: Comme je l'ai indiqué, à un moment donné avant le projet de loi, tout était regroupé dans la Loi sur les douanes avec les entrepôts d'attente et les boutiques hors taxes. Les entrepôts de stockage étaient inclus.

Quand on les sépare et qu'on crée une disposition distincte pour les entrepôts de stockage, elle a tendance à ressortir. Mais je le répète, nous n'avons jamais appliqué cette disposition. Nous n'avons jamais pris de règlement en vertu de cet article, pas plus que nous avons eu de raison d'empêcher d'autres que des citoyens canadiens d'exploiter des entrepôts de stockage.

Le sénateur Kinsella: Êtes-vous en train de déclarer qu'il n'y a pas de vraie justification technique de cette disposition? Nous devrions peut-être proposer un amendement pour la supprimer.

M. Kieff: Il n'y a aucune menace concernant la citoyenneté pour le moment. C'est un pouvoir réglementaire qui n'a jamais été exercé.

Le sénateur Kinsella: Pourquoi accorder ce pouvoir réglementaire s'il n'a jamais été exercé et si bien des gens pourraient craindre qu'il le soit?

La vérité, monsieur le président, c'est que bien des gens qui oeuvrent dans le secteur de l'import-export au Canada sont de nouveaux Canadiens ou des immigrants reçus qui n'ont pas encore obtenu leur citoyenneté canadienne, ce n'est donc pas une question théorique. J'ai vu cette disposition et elle m'a sauté aux yeux et personne ne me donne une bonne explication, sans vouloir offenser les témoins.

Le sénateur Stewart: Puis-je faire une autre suggestion? Je pense que les questions du sénateur Kinsella méritent une réponse réfléchie. Il se pourrait bien que les témoins soient désavantagés parce qu'ils n'avaient manifestement aucune raison de prévoir cette question.

Je me demande si nous pourrions les prier de nous remettre, avant que le projet de loi n'aille en troisième lecture au Sénat, une explication écrite des motifs pour lesquels il est mention de citoyenneté et de résidence. Je comprends la résidence. Je suis d'accord avec le sénateur Kinsella, et je ne sais pas trop pourquoi il est question de citoyenneté. Pourrions-nous procéder ainsi?

[Text]

The Deputy Chairman: You would like to reschedule these witnesses for a future date?

Senator Stewart: No. Just for a written answer to be provided to you before the motion for third reading is entertained in the Senate.

Senator Kinsella: That is an excellent suggestion.

The Deputy Chairman: If that satisfies everybody, fine.

Senator Kinsella: I have no further questions.

Senator Stewart: I want to talk about certain rubber footwear. We were told earlier that the bill will withdraw the duty free British Preferential Tariff rate on certain rubber footwear, to protect Canadian production and jobs.

Just reading those words makes me think that we are back in the age of protectionism, so obviously we should have an explanation.

Ms Close: The certain rubber footwear is, in fact, some work boots, steel-toed work boots and some rubber winter wear.

The Canadian International Trade Tribunal has had a submission from the footwear industry to reduce the general preferential tariff on these types of rubber footwear.

We put through an order in council last year which did remove the general preferential tariff for developing countries, broadly, on this. In the process of doing that, we forgot about the British Preferential Tariff, which meant that Malaysia, who was a major exporter into Canada of this type of footwear, could in fact still import in duty free.

So what this is in fact doing is cleaning up an order in council that we have put in place, and that was in response to the Canadian Shoe Manufacturers Association of Canada. They said that they could not in fact compete with a 20 per cent tariff, broadly, around the world and with the developing countries who were now starting to export in enough of this footwear to cause injury and harm to the Canadian industry.

So they made that request and we did take off, on a permanent basis, the GPT on rubber footwear. But we left on — it was an oversight — the British Preferential Tariff which we should have taken off at the same time.

Senator Stewart: When you say "take off", that language implies to me that the effect was a reduction in tariff.

Ms Close: It was a preference. We took away the preference that we provided to the Commonwealth back in the 1930s on this particular product when the British Preferential Tariff was negotiated, and later around the late '70s, about 1978, where we offered to help developing countries export more and develop more. We offered them a preferential access into our market.

Senator Stewart: And you have now removed that?

Ms Close: And we removed that preferential access for this one product.

[Traduction]

Le vice-président: Aimerez-vous que nous reconvoquions les témoins plus tard?

Le sénateur Stewart: Non. Seulement une réponse écrite à vous remettre avant que la motion de troisième lecture soit étudiée au Sénat.

Le sénateur Kinsella: C'est une excellente suggestion.

Le vice-président: Si cela satisfait tout le monde, d'accord.

Le sénateur Kinsella: Je n'ai pas d'autres questions.

Le sénateur Stewart: Je voudrais parler des chaussures de caoutchouc. On nous a dit il y a un moment que le projet de loi retire le Tarif préférentiel britannique sur certaines chaussures de caoutchouc, afin de protéger la production et l'emploi au Canada.

La lecture de ces mots me fait penser que nous revenons à l'ère du protectionnisme, alors nous devrions certainement entendre une explication.

Mme Close: Les chaussures de caoutchouc en question sont en réalité des bottes de travail, des bottes de travail à bout en acier et des bottes d'hiver en caoutchouc.

Le Tribunal du commerce international canadien a reçu une plainte de l'industrie de la chaussure, qui voulait faire réduire le tarif préférentiel général sur ces types de chaussures de caoutchouc.

Nous avons fait adopter l'an dernier un décret en conseil qui retirait le tarif préférentiel général pour les pays en développement pour ces produits. Ce faisant, nous avons oublié le Tarif préférentiel britannique, ce qui voulait dire que la Malaisie, grand exportateur de ce type de chaussures au Canada, pouvait encore exporter en franchise.

Cette disposition vise donc à corriger un décret que nous avions fait adopter, à la demande de l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada. Les fabricants de chaussures ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas faire concurrence à un tarif de 20 p. 100 dans le monde et avec les pays en développement qui commençaient à exporter suffisamment de ces chaussures pour porter préjudice à l'industrie canadienne.

Ils ont donc fait cette demande et nous avons retranché, en permanence, le TPG sur les chaussures de caoutchouc. Mais nous avons laissé — c'était un oubli — le Tarif préférentiel britannique, que nous aurions dû retrancher en même temps.

Le sénateur Stewart: Quand vous dites «retrancher», dans ma tête, cela veut dire que le tarif a été réduit.

Mme Close: Il s'agissait d'un tarif préférentiel. Nous avons retiré la préférence que nous avions accordée au Commonwealth dans les années 30 sur ce produit en particulier, lorsque le Tarif préférentiel britannique a été négocié, puis vers la fin des années 70, vers 1978, lorsque nous avons offert d'aider les pays en développement à exporter et à se développer davantage. Nous leur avons offert un accès préférentiel à notre marché.

Le sénateur Stewart: Et vous l'avez maintenant retiré?

Mme Close: Nous avons retiré l'accès préférentiel pour ce produit.

[Texte]

Senator Stewart: Obviously, what we are doing here is consistent with our world WTO obligations.

Ms Close: Absolutely. The British Preferential Tariff, in fact most other countries, including Britain, no longer have it; they have got rid of it. Canada has maintained it. The general preferential tariff, the other preferential tariff, is unilateral, so it is given and it can be taken back.

Senator Stewart: What about rubber footwear coming in from Caribbean countries, or is there any?

Ms Close: I am not sure if there is any. But generally speaking, the Caribbean countries get a preferred tariff. They get a tariff that we provide to developing countries, and a little bit broader in some instances.

Senator Stewart: But you could not speak specifically as to whether or not there is a special provision on rubber goods?

Ms Close: No. I hope I am right on this one: When we did take off the GPT and the BPT, there was no specific Caribbean tariff under which they could come in, on rubber footwear. So we are not going to be back to you with rubber footwear again for the Caribbean. We have not heard anything about it from the shoe manufacturers association, or any of the shoe producers in Canada.

Senator Stewart: As far as tariffs are concerned, what is the situation with regard to the importation of such rubber footwear from the United States?

Ms Close: With the United States, it is part of the Free Trade Agreement, so the tariffs are coming off within 10 years. Again, it is a 10-year reduction of that tariff. It was 20 per cent, or a little higher, actually, because the 20 per cent is taking it down from the Uruguay Round cuts. So it would be in the realm of 4 or 5 per cent right now.

With respect to the United States, our shoe producers do not feel that their major competition really does not come from the United States, because the labour costs are the same, the production costs are the same; therefore, they can compete quite adequately. They are always very concerned that our tariffs are not lower to the rest of the world than the American tariffs. So they feel quite comfortable, in fact, with the competitive position on this footwear product, and on others, with the United States. But it is the rest of the world where the labour rates are so much lower that they are concerned about.

The Deputy Chairman: Ms Close, you mentioned that the bill had been well received by business and industry. However, when this bill came up in front of the other place, there was a great deal of opposition to it.

The opposition came from the Canadian Bar Association, from the Canadian Association of Chartered Accountants, the Importers Association, et cetera. It was clause 18 that caused this problem. One of the things they said about clause 18 is that it makes us a little different in Canada from the American and European law.

[Translation]

Le sénateur Stewart: De toute évidence, nous agissons conformément à nos obligations en vertu de l'OMC.

Mme Close: Absolument. D'ailleurs, la plupart des autres pays, dont la Grande-Bretagne, ont retiré le Tarif préférentiel britannique, ils s'en sont débarrassés. Le Canada l'a maintenu. Le tarif préférentiel général, l'autre tarif préférentiel, est unilatéral, il est donc accordé et peut être retiré.

Le sénateur Stewart: Qu'arrive-t-il des chaussures de caoutchouc en provenance des Antilles, ou y en a-t-il?

Mme Close: Je ne suis pas certaine qu'il y en ait. Mais, règle générale, les pays des Antilles ont un tarif préférentiel. Ils obtiennent le tarif que nous offrons aux pays en développement, et un peu plus dans certains cas.

Le sénateur Stewart: Mais vous ne sauriez pas dire s'il y a une disposition spéciale concernant les chaussures de caoutchouc.

Mme Close: Non. J'espère ne pas me tromper en affirmant que, lorsque nous avons retiré le TPG et le TPB, il n'y avait pas de tarif particulier pour les Antilles qui aurait permis aux pays de cette région de faire entrer des chaussures de caoutchouc. Alors nous n'aurons pas besoin de vous donner des éclaircissements par écrit sur les chaussures de caoutchouc provenant des Antilles. L'association des manufacturiers de chaussures ne nous en a pas parlé, pas plus que l'un ou l'autre des fabricants de chaussures au Canada.

Le sénateur Stewart: En ce qui concerne les tarifs, quelle est la situation lorsque ces chaussures de caoutchouc sont importées des États-Unis?

Mme Close: Pour les États-Unis, cela fait partie de l'accord de libre-échange, alors les tarifs sont abolis graduellement sur une période de dix ans. Il s'agit là encore d'une réduction de ce tarif sur dix ans. Le taux était de 20 p. 100 ou un peu plus, en réalité, parce que le taux de 20 p. 100 a été fixé après la réduction de l'Uruguay Round. Il serait de l'ordre de 4 ou 5 p. 100 actuellement.

Nos fabricants de chaussures ne croient pas que la plus grande concurrence provienne des États-Unis, parce que les coûts de main-d'œuvre sont identiques, les coûts de production sont identiques; par conséquent, ils peuvent soutenir assez bien la concurrence. Ils se soucient toujours que nos tarifs ne soient pas inférieurs aux tarifs américains envers le reste du monde. Ils sont donc assez à l'aise, en réalité, en ce qui concerne la position concurrentielle de ce produit de la chaussure et d'autres produits face aux États-Unis. Mais ce sont d'autres pays, ceux où les taux de rémunération sont tellement plus bas, qui les inquiètent.

Le vice-président: Mme Close, vous avez indiqué que le projet de loi a été bien accueilli par les entreprises et par l'industrie. Mais quand il a été étudié dans l'autre chambre, il y a eu beaucoup d'opposition.

L'opposition est venue notamment de l'Association du Barreau canadien, de l'Association canadienne des comptables agréés, de l'Association des importateurs. C'est l'article 18 qui posait problème. Ils ont notamment soutenu que cet article rend le droit canadien un peu différent du droit américain et européen.

[Text]

Where you impose a tariff is very important. If you impose it at a level here, it will be a lot lower than if you impose it at the sales price. What is the policy condition? What is the policy view on this thing? Why are we doing this? Is it to protect industry here?

Ms Close: Mr. Chairman, we are both right; there was a lot of industry support for the bill as a whole. There was one clause in the bill which caused some concern to the Canadian Bar Association, the Canadian Importers Association, and so on.

Their concern was with the calculation of valuation and that we were going to change that calculation. What we have done in the bill is to clarify the legislative provision in the bill which was not crystal clear; it was very broad, as is the clause in the United States legislation right now. But it in no way changes what our guidelines were, the administrative guidelines.

So what we are doing here is continuing with the same guidelines. There will be regulations that will be coming out pursuant to this clause. Those regulations should accommodate the concerns of the witnesses who came forward to the other place, as you said. We are in the process now of doing those. Those may well have been out and been public along with the other 13, by this point in time, but we really have not got responses back from people like the Canadian Bar Association, who are now actively involved in working with us on those regulations. So, hopefully, the regulations will accommodate their concerns.

The Deputy Chairman: I can see why some people would have been happy with this because of the fact that this seems to increase tariff and provide protectionism for some people. But the people who are against it seem to represent a large segment of the business and legal profession in Canada. I am not too sure about what the balance is.

We asked a little while ago that we be informed on another aspect of this law, and you are now talking about regulations which might make everybody happy, including the Bar Association, the accountants and so on. Before we proceed with this bill, then, could we also ask you to provide us with information as to how your regulations are going to make everybody happy?

Ms Close: I am not sure they are going to make everybody happy.

The Deputy Chairman: Well, would you at least make the Importers Association happy, because what we are talking about is imports. We are talking about making sure that we are not into the protectionism that existed for so many years.

Ms Close: No, we are not at all into protectionism. What we are trying to do is maintain the status quo.

The Deputy Chairman: Were you protectionist before, then?

Ms Close: We are always in it to some extent.

[Traduction]

Le choix du niveau visé par les tarifs est très important. Si vous l'imposez ici, ce sera beaucoup plus bas que sur le prix de vente. Quelle est la condition de politique? Quelle est l'objectif de politique à ce sujet? Pourquoi agissons-nous ainsi? Pour protéger l'industrie au Canada?

Mme Close: Monsieur le président, nous avons tous les deux raison; l'industrie a vivement appuyé le projet de loi dans son ensemble. Un article du projet de loi a un peu inquiété l'Association du Barreau canadien, l'Association des importateurs canadiens, et cetera.

Ils se préoccupaient du calcul de la valeur et du fait que nous voulions changer la méthode de calcul. Le projet de loi précise la disposition législative du projet de loi qui n'était pas claire comme de l'eau de roche; elle était très vaste, tout comme la disposition correspondante dans la législation américaine actuellement. Mais cela ne modifie nullement nos lignes directrices, les lignes directrices administratives.

Nous continuons donc d'appliquer les mêmes lignes directrices. Des règlements découleront de cet article. Ils devraient dissiper les craintes des témoins qui se sont présentés dans l'autre chambre, comme vous l'avez déclaré. Nous sommes en train de les rédiger. Ils auraient bien pu être publiés en même temps que les 13 autres, mais pour le moment, nous n'avons pas encore obtenu la réaction de gens comme ceux de l'Association du Barreau canadien, qui collaborent activement avec nous à ce genre de règlements. Nous espérons donc que les règlements dissiperont leurs craintes.

Le vice-président: Je peux comprendre pourquoi certaines personnes en auraient été ravies, parce qu'on semble accroître les tarifs et offrir un certain protectionisme à quelques personnes. Mais ceux qui s'y opposent semblent représenter une portion importante du milieu des affaires et des avocats au Canada. Je ne sais trop où se trouve l'équilibre.

Nous avons demandé il y a un instant à être informés sur un autre aspect de cette loi, et vous parlez maintenant de règlements qui pourraient rendre tout le monde heureux, dont l'Association du Barreau canadien et les comptables. Avant d'adopter ce projet de loi, pourrions-nous vous demander également de nous expliquer comment vos règlements rendront tout le monde heureux?

Mme Close: Je ne suis pas certaine qu'ils rendront tout le monde heureux.

Le vice-président: Vous pourriez au moins rendre l'Association des importateurs heureux, parce qu'il est question d'importations. Nous voulons nous assurer que nous ne nous engageons pas dans le protectionisme qui a eu cours durant tant d'années.

Mme Close: Non, il n'est pas du tout question de protectionisme. Nous essayons de maintenir le statu quo.

Le vice-président: Vous étiez protectionnistes auparavant, alors?

Mme Close: Nous le sommes toujours jusqu'à un certain point.

[Texte]

The Deputy Chairman: It is a question of where you are going to tax, where you are going to put the import duty, at what level it is. From what I understand, the United States and Britain set their levels, not at the purchase price of the importer, but at the manufacturing or sales price of the exporter. That is the area that I would like you to clarify for us.

Ms Close: It is very difficult to decide who is the exporter. It might make it easier if I passed around a piece of paper to explain what actually the Canadian Importers Association did table at the other place. It might make it easier to explain this.

The Deputy Chairman: Certainly. We always welcome more paper here.

Ms Close: EDI is coming in! Let me try and explain this. You have the exporter, but there is often more than one exporter.

Our administrative practices have always been based on what is the price that the Canadian pays for a particular good. If you can look at figure 1 in front of you, you can see that you have a Canadian company which has purchased something from a U.S. company, and that U.S. company has gone offshore to purchase, say from Taiwan, and asks to have it shipped directly to Canada. The question, then, is: Who is the exporter to Canada?

Our guidelines have always said it is based on the price that the purchaser in Canada pays. It is very important that we retain that, and let me try to explain why.

In Canada, you have Canadian companies. That Canadian company that you see blocked out there can purchase from another Canadian company, or it can purchase abroad. If, in fact, we allowed on a general basis — because there are exceptions — the \$80 sales price which was what the Importers Association was asking us to do, and if the Canadian company could purchase from another Canadian company that same thing, that same widget, motor, for \$90, which is about right, he has to pay GST on that. The GST is calculated on the \$90. He also has to pay GST on the price that comes across the border, and he has to pay duty as well.

If it is based on the \$100 sales price, which is the status quo right now, then the GST — and, say, a 5 per cent duty means that he is paying \$112 for that product. If, instead, you say, "Oh well, it can be from the foreign manufacturer offshore and offshore and offshore", then the GST, based on your \$80 value and your 5 per cent duty, gives you a price of \$89. He has paid, \$100 but he is paying his GST and his value for duty on the basis of an \$80 one. The prices do not calculate. It puts the Canadian company that was going to sell something for \$90 at a disadvantage.

The Deputy Chairman: Ms Close, let us change things around and make it a Canadian middleman and a United States importer.

The goods come to the Canadian middleman and then go down to the states. What is the American manufacturer or importer going to have to pay tax on — \$80?

[Translation]

Le vice-président: C'est une question de savoir où l'on impose une taxe, où l'on impose des droits de douane, à quel niveau. D'après ce que je comprends, les États-Unis et la Grande-Bretagne fixent les leurs, non pas sur le prix d'achat de l'importateur, mais sur le prix de fabrication ou de vente de l'exportateur. C'est cet aspect que j'aimerais que vous nous précisiez.

Mme Close: Il est très difficile de décider qui est l'exportateur. Ce serait peut-être plus facile si je faisais circuler un document expliquant ce que l'Association des importateurs canadiens a déposé à l'autre chambre. Cela rendrait peut-être les explications plus faciles.

Le vice-président: Certainement. Nous adorons le papier chez nous.

Mme Close: L'échange de documents informatisés s'en vient! Laissez-moi tenter de vous expliquer. Il y a l'exportateur, mais souvent, il y en a plusieurs.

Nos pratiques administratives se sont toujours fondées sur le prix que les Canadiens paient pour un produit en particulier. Si vous pouvez jeter un coup d'oeil à la figure 1 devant vous, vous constaterez qu'une entreprise canadienne a acheté un produit d'une entreprise américaine et que cette entreprise américaine l'a acheté outre-mer, à Taïwan, par exemple, et l'a fait expédier directement au Canada. Qui est l'exportateur au Canada, dans ce cas?

Nos lignes directrices ont toujours stipulé qu'il faut se fonder sur le prix que l'acheteur paie au Canada. Il est très important de maintenir ce principe, et laissez-moi essayer d'expliquer pourquoi.

Au Canada, il y a des entreprises canadiennes. L'entreprise canadienne qui est rayée ici peut s'approvisionner auprès d'une autre entreprise canadienne ou s'approvisionner à l'étranger. Si nous permettons, règle générale — parce qu'il y a des exceptions — une valeur de 80 \$, comme l'Association des importateurs nous l'a demandé, et si l'entreprise canadienne pouvait acheter d'une autre entreprise canadienne le même moteur pour 90 \$, ce qui est à peu près correct, elle devrait payer la TPS sur ce montant. La TPS serait calculée sur 90 \$. Il faudrait payer la TPS sur le prix à la frontière, ainsi que les droits de douane.

Si la valeur est calculée sur le prix de vente de 100 \$, comme c'est le cas actuellement, alors avec la TPS — et des droits de 5 p. 100, par exemple — l'entreprise paie 112 \$ pour ce produit. Si l'on se dit plutôt que le produit peut venir du fabricant étranger outre-mer, outre-mer et outre-mer, alors la TPS, calculée sur la valeur de 80 \$ et les droits de douane de 5 p. 100 donnent un prix de 89 \$. L'entreprise paie 100 \$, mais la base de calcul de la TPS et la valeur en douane est de 80 \$. Les prix ne correspondent pas. L'entreprise canadienne qui veut vendre le produit à 90 \$ est désavantagée.

Le vice-président: Mme Close, changeons de perspective et mettons-nous à la place d'un intermédiaire canadien et d'un importateur américain.

Les biens arrivent chez l'intermédiaire canadien, puis sont exportés aux États-Unis. Le fabricant ou l'importateur américain paiera-t-il des taxes sur une valeur de 80 \$?

[Text]

Ms Close: Can you repeat that, please?

The Deputy Chairman: I will change it around. Instead of the goods going to a United States middleman and then into Canada, have the goods come to Canada and then go to the states, and then tell me what the difference is and how this will affect the position of each seller of the ultimate good.

Ms Close: If the Canadian company is a Canadian middleman, and if the U.S. is the purchaser, right now in the United States the purchase then would still be on the \$100 value, going the other way from the Canadian middleman into the United States.

The Deputy Chairman: I thought the testimony in the other place was different from that.

Ms Close: Well, the testimony in the other place, based on the United States, was based on the fact that there have been three court challenges to the U.S. Customs custom of collecting duty, the U.S. Customs valuation procedure.

In each of those cases, because the U.S. has a similarly broad valuation provision in their legislation, U.S. Customs lost those three court cases. Hence, in those three cases, the \$80 prevailed.

How it is being administered now — and Mr. Jordan can fill you in with more details on this — is that the United States is saying: "If your case is exactly like the one we lost, we will take the \$80; but for you other 97 per cent of the people, it is the \$100."

The Deputy Chairman: I do not know about the 97 per cent and 3 per cent valuation. The only principle I can see here is that a piece of goods from Taiwan can go into the United States at \$80 and be taxed at \$80. For the same goods coming into Canada, it is going to cost the guy in Canada \$100, on which he is going to add a lot more taxes. So then when the goods are on sale to the general public, the idea would be that you would probably buy it in the States.

Ms Close: The difference, except for those three specific cases where the U.S. lost, is that it does not go into the U.S. at \$80.

The Deputy Chairman: Could you tell us what these three cases comprise? What were we talking about there?

Ms Close: The situation is very similar to where we are now in Canada, except we have had one case and the U.S. has had three.

The Deputy Chairman: What I am trying to find out is what kind of goods are we talking about and what was the volume of business in those particular goods.

Senator Stewart: When you describe a good originating from Taiwan coming into the United States and then into Canada, does that mean that the good actually physically went into the United States, or is it a case where you have a U.S. middleman who

[Traduction]

Mme Close: Pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

Le vice-président: Je change de perspective. Au lieu que des marchandises arrivent à un intermédiaire américain, puis soient exportées au Canada, elles arrivent au Canada d'abord, puis sont exportées aux États-Unis. Dites-moi quelle est la différence et en quoi la situation du vendeur du produit fini est modifiée.

Mme Close: Si l'entreprise canadienne est un intermédiaire, et si l'acheteur est américain, à l'heure actuelle, l'achat aux États-Unis vaudrait 100 \$, si le produit allait de l'intermédiaire canadien aux États-Unis.

Le vice-président: Je croyais que le témoignage dans l'autre chambre était différent.

Mme Close: Le témoignage dans l'autre Chambre, au sujet des États-Unis, reposait sur le fait qu'il y a eu trois contestations judiciaires concernant les droits de douane perçus par les Douanes américaines, concernant la procédure d'établissement de la valeur des Douanes américaines.

Dans chacune de ces poursuites, parce que les États-Unis ont eux aussi des dispositions d'établissement de la valeur semblables et aussi générales dans leur législation, les Douanes américaines ont perdu leur cause. Donc, dans ces trois cas, la valeur de 80 \$ l'a emporté.

À l'heure actuelle — et M. Jordan peut vous donner plus de détails à ce sujet — les États-Unis déclarent que lorsque la situation est exactement identique à la cause qu'ils ont perdue, alors ils acceptent la valeur de 80 \$, mais pour les 97 p. 100 des autres cas, la valeur est de 100 \$.

Le vice-président: Je ne sais pas en ce qui concerne les 97 p. 100 et les 3 p. 100. Le seul principe que je vois ici est qu'une marchandise de Taïwan peut entrer aux États-Unis à 80 \$ et être taxée sur ce montant. Le même produit qui entre au Canada coûtera 100 \$ à l'importateur, et qu'il y ajoutera d'autres taxes. Alors quand les produits sont mis en vente, le public préférerait probablement les acheter aux États-Unis.

Mme Close: La différence, sauf dans les trois causes précises que les Américains ont perdues, est que le produit n'entre pas aux États-Unis à 80 \$.

Le vice-président: Pouvez-vous nous décrire ces trois cas? De quoi s'agissait-il?

Mme Close: La situation est très semblable à ce qui se passe actuellement au Canada, sauf que nous avions un cas et les Américains en avaient trois.

Le vice-président: J'essaie de déterminer de quel type de produits il s'agit et le chiffre d'affaires pour ces produits en particulier.

Le sénateur Stewart: Quand vous décrivez un produit fabriqué à Taïwan qui passe par les États-Unis avant d'entrer au Canada, faut-il entendre qu'il est effectivement entré aux États-Unis, ou s'agit-il d'un intermédiaire américain qui achète le produit à

[Texte]

buys the good in Taiwan and has it landed in North America at Vancouver? Does it have to go physically through the United States?

Ms Close: No, it does not have to go physically through the United States. It can be sent directly from Taiwan to Canada, but the price paid by the Canadian purchaser is still the \$100, plus duties and tax.

The Deputy Chairman: Can you elaborate on the policy reason for this.

Ms Close: The policy reason is that this is the value for duty and tax, and the tax has to be equivalent to the price the purchaser pays. You do not do tax on a transaction that went on elsewhere.

Also, from the duty point of view, all of our tariff policies are based on this value of \$100. It is based on the protection, when we look at the protection or the amount of liberalization that we can afford. We look at it on that basis. We look at the basis of what the Canadian purchaser is paying, whether he buys from abroad or whether he buys in Canada.

If suddenly you are not looking at that base any more and you are looking at whatever price anybody in the world can sell it to anywhere else for, the policy —

The Deputy Chairman: I can see that. But when we are dealing with the United States we are not talking about Turkey. This is the market that is right next door, and one that we use back and forth.

Did you find the answer to the question as to what are these three specific cases and what volume of business is involved in them?

Mr. Jordan: I do not really know the volume of business. There are three very specific cases. One, for example, was made-to-measure suits. For example, somebody would come into your country and set up in the Holiday Inn downtown. He would take your measurements, charge you \$300 for the suit, and send your specifications back to a tailor in Hong Kong. The suit would be produced by a local tailor. That is one of the cases.

Senator Stewart: When you say a local tailor, you mean in Hong Kong?

Mr. Jordan: In Hong Kong, yes. The value was based on the value between the tailor and the Hong Kong corporation, as opposed to what you and I paid for the suit, the \$300. We would have held to the \$300 under our policy.

Another one was subway cars imported for the New York City Transit Authority. They are very specific cases. I do not know the value of imports that would be covered by it. All I can say is that I had anecdotal information as recently as the day before yesterday from people in our trade community that these decisions are being applied very narrowly.

Senator Stewart: Once this spool begins to roll, unroll, or whatever spools do, that pattern of interpretation will apply elsewhere. Someone else will go to court and argue that the court

[Translation]

Taiwan et le fait livrer en Amérique du Nord à Vancouver? Doit-il nécessairement passer par les États-Unis?

Mme Close: Non, ce n'est pas nécessaire. Il peut être envoyé directement de Taïwan au Canada, mais le prix payé par l'acheteur canadien demeure 100 \$ plus les droits de douane et les taxes.

Le vice-président: Pouvez-vous expliquer la raison politique de cela?

Mme Close: La raison de politique est que c'est la valeur en douane et la valeur pour les taxes, et que les taxes doivent se fonder sur le prix que paie l'acheteur. On n'exige pas de taxes sur une opération qui s'est effectuée ailleurs.

De plus, du point de vue des droits de douane, toutes nos politiques tarifaires se fondent sur cette valeur de 100 \$. Elles se fondent sur la protection, quand on parle de protection ou sur l'ampleur de la libéralisation que nous pouvons nous permettre. Nous examinons les opérations dans cette perspective. Nous nous fondons sur le prix que paie l'acheteur canadien, qu'il s'approvisionne à l'étranger ou au Canada.

Si, tout à coup, ce n'était plus la base et que nous acceptions n'importe quel prix qu'on peut trouver dans le monde, alors la politique...

Le vice-président: Je comprends cela. Mais les États-Unis ne sont pas la Turquie. C'est le marché à notre porte, celui vers lequel nous nous tournons sans cesse.

Avez-vous trouvé la réponse à la question concernant les trois cas et le chiffre d'affaires qu'ils représentent?

M. Jordan: Je ne connais pas vraiment le chiffre d'affaires. Ce sont trois cas bien précis. L'un, par exemple, était les complets sur mesure. Quelqu'un vient au pays et s'installe au Holiday Inn du centre-ville, par exemple. Il prend vos mesures, vous demande 300 \$ pour le complet et envoie vos mesures à un tailleur de Hong Kong. Le complet est fabriqué par un tailleur local. Voilà l'un des cas.

Le sénateur Stewart: Par tailleur local, vous voulez dire à Hong Kong?

M. Jordan: Oui, à Hong Kong. La valeur se fonde sur la valeur entre le tailleur de Hong Kong et la société de Hong Kong, plutôt que ce que vous et moi avons payé pour le complet, soit 300 \$. Nous aurions pris la valeur de 300 \$ selon notre politique.

Un autre cas portait sur des rames de métro importées par la commission des transports de la ville de New York. Je ne connais pas la valeur de ces importations. Tout ce que je peux dire c'est que des membres du milieu des affaires canadien m'ont indiqué, aussi récemment qu'avant-hier, que ces décisions sont appliquées très rigoureusement.

Le sénateur Stewart: Lorsque l'écheveau se mettra à se dérouler, cette interprétation prévaudra ailleurs. Quelqu'un d'autre intentera des poursuites et soutiendra que les tribunaux ont tranché

[Text]

has decided in these three specific cases that what you have been doing is improper. It should apply in our case.

Then the spool begins to roll faster and faster. Consequently, the competitive advantage of the American middleman, relative to the Canadian, will become wider. Is that not correct?

Ms Close: If that starts to happen, may I suggest that the U. S. will likely propose a change to their legislation similar to the one we are changing. The fact that they are going each time — there only have been three, and we have had one here in Canada, will cause them to change their legislation.

The Deputy Chairman: That apparently was part of Parliament's report on the hearings in the other place. If that is the case, then we wind up with an even playing field.

The two examples seem to me to be incongruous: Subway cars, which is a multi-billion dollar kind of an order, and a couple of suits made in Hong Kong. Maybe the suit business is bigger than I realized. However, I do not see how they would have been adjudicated in front of this tribunal.

I think that Senator Stewart is right. If you get two or three of them through the gate, the others might follow. If, on the other hand, they tighten it up and we are the same, then that is fine.

My preoccupation with this is just exactly what Senator Stewart said. If it is going to be more advantageous to bring things into the States than to bring them into Canada, then why are we into free trade and why are we doing all of this? We are going to lose the battle by trying to maybe protect some of our people here.

Ms Close: This is hypothetical and we should not get into it.

Senator Stewart: The future is always hypothetical.

Ms Close: If we were looking at middlemen versus producers in the country, when you look at the employment figures involved in that I think the policy position would be — it is hypothetical, entirely — on the producer's side rather than on the distributor-middleman side.

Senator Hervieux-Payette: I not only totally agree, but I think it could become a scheme for parties that we were talking about. The middleman and the other person might be very close. It could be just a scheme to avoid paying customs, and it is certainly detrimental to our own people.

I do not think it is enhancing in any way our good relationship, because the goods are not produced in the United States; they are produced in another country. They would pay duty on \$80 in U.S. so I do not see any difficulty, especially as now we are correcting, more or less, or at least clarifying the actual practice and avoiding court cases. I like the courts to intervene, but I know how much it costs the companies and how difficult it is. It has a direct impact on Canadian employment and fabrication, and so on.

[Traduction]

dans ces trois cas précis que cette façon d'agir n'était pas correcte et que la même décision devrait s'appliquer à eux.

L'écheveau se déroulera alors de plus en plus vite. Par conséquent, l'avantage concurrentiel de l'intermédiaire américain par rapport au canadien grandira, n'est-ce pas?

Mme Close: Si cela commence à arriver, je crois que les États-Unis proposeront probablement de modifier leur législation, un peu comme nous le faisons actuellement. Le fait qu'il y aura chaque fois... il n'y a eu que trois causes et nous en avons eu une au Canada, les forcera à modifier leurs lois.

Le vice-président: Il semble qu'il en était question dans le rapport au Parlement sur les séances du comité de l'autre chambre. Si tel est le cas, les règles du jeu finiront par se niveler.

Les deux exemples me semblent incongrus: des rames de métro, dont la valeur dépasse des millions de dollars, et quelques complets fabriqués à Hong Kong. Le secteur des complets est peut-être plus gros que je ne l'imaginais. Mais je ne vois pas comment ils auraient pu avoir gain de cause devant ce tribunal.

Je pense que le sénateur Stewart a raison. S'il y a deux ou trois précédents, d'autres suivront peut-être. Par contre, s'ils resserrent leurs contrôles et que nous sommes sur un pied d'égalité, c'est bon.

Ma préoccupation a été très bien décrite par le sénateur Stewart. Si c'est plus avantageux d'importer des marchandises aux États-Unis plutôt qu'au Canada, à quoi sert le libre-échange et pourquoi nous donnons-nous tout ce mal? Nous allons perdre la bataille en essayant peut-être de protéger quelques personnes chez nous.

Mme Close: C'est hypothétique et nous ne devrions pas nous y attarder.

Le sénateur Stewart: L'avenir est toujours hypothétique.

Mme Close: En ce qui concerne l'emploi chez les intermédiaires par rapport aux fabricants au pays, je pense que la position de politique serait — c'est tout à fait hypothétique — favorable à la fabrication plutôt qu'à la distribution.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je suis tout à fait d'accord, et je pense que cela deviendrait une tactique pour les parties dont il est question ici. L'intermédiaire et son client pourraient avoir des liens très étroits. Ce serait tout simplement une tactique pour éviter de payer des droits de douane, ce qui serait certainement désavantageux pour nos citoyens.

Je ne crois pas que cela contribue d'aucune façon à nos bonnes relations, parce que les produits ne sont pas fabriqués aux États-Unis, ils le sont dans un autre pays. Ils paieraient des droits sur 80 \$ aux États-Unis, alors je ne vois aucun problème, surtout si, comme c'est le cas actuellement, nous corrigeons plus ou moins la situation ou clarifions la pratique actuelle et évitons les poursuites judiciaires. J'aime bien que les tribunaux interviennent, mais je sais à quel point cela coûte cher aux entreprises et combien c'est difficile. Il y a des répercussions directes sur l'emploi et la fabrication, par exemple.

[Texte]

I just want to point out that we talk about foreign manufacturers, but sometimes the foreign might be foreign in two places, and might be the some foreigners.

Senator Stewart: Let us say that the situation we talked about happens to some extent, that the decision in those three cases begins to generalize in the United States. Are you, the witness, in a position legislatively to take appropriate defensive action?

Ms Close: We can always change our legislation, senator, if we thought it was necessary to do so. But there is a GATT committee or a World Trade Organization committee that looks at the valuation codes to make sure that every country's valuation is consistent with the code.

So there are ways of ensuring that other countries do not put on a value for duty which is inconsistent with the code, to put other countries at a disadvantage.

Senator Stewart: But when you say that you could always change the legislation, does that mean that you might have to come back to Parliament, or could you do it by regulation?

Ms Close: Given that there is a regulation-making authority under this provision, it could be clarified through regulation, if you decided that you wanted to do so.

Senator Stewart: If you needed.

Ms Close: If you needed to do so.

Senator Kinsella: Could I ask the officials to see to it that we get a copy of this document that was circulated in French.

Ms Close: Certainly. We will provide it.

The Deputy Chairman: Are there any other questions?

Thank you very much, ladies and gentlemen, for being here. We are very grateful for your explanations.

We do hope that we will receive a satisfactory written response on the citizenship item that was raised a little while ago.

Since there are no more questions, we can now proceed to the consideration of the bill. Can I dispense with clause by clause?

Hon. Senators: Yes.

The Deputy Chairman: Shall I report this bill without amendment, subject to receiving a satisfactory written response on the citizenship clause? Can we do it like that?

Senator Stewart: Just report it without amendment but with the understanding that we will receive the explanation before the third reading is moved.

The committee adjourned.

[Translation]

Je tiens seulement à souligner qu'il est question de fabricants étrangers, mais que l'étranger est parfois étranger à deux endroits.

Le sénateur Stewart: Supposons que la situation que nous avons décrite se produise jusqu'à un certain point, que la décision dans ces trois causes commence à se généraliser aux États-Unis. Êtes-vous, vous les témoins, en mesure de prendre des mesures de protection pertinentes, selon la loi?

Mme Close: Nous pouvons toujours modifier nos lois, sénateur, si nous le jugeons nécessaire. Mais un comité du GATT ou un comité de l'Organisation mondiale du commerce se penche sur les codes d'établissement de la valeur afin de s'assurer que les valeurs de tous les pays sont conformes au code.

Il y a donc des moyens de s'assurer que d'autres pays n'établissent pas une valeur en douane qui n'est pas conforme au code, afin de désavantager les autres.

Le sénateur Stewart: Mais quand vous déclarez que vous pouvez toujours modifier les lois, cela veut dire que vous devez revenir devant le Parlement, ou pouvez-vous intervenir par des règlements?

Mme Close: Étant donné que la loi prévoit des règlements, on pourrait clarifier la situation par règlement, si on en décidait ainsi.

Le sénateur Stewart: S'il le fallait.

Mme Close: S'il le fallait.

Le sénateur Kinsella: Puis-je demander aux fonctionnaires de veiller à ce que nous obtenions copie de ce document qui a été distribué en français.

Mme Close: Bien sûr. Nous vous en enverrons des exemplaires.

Le vice-président: D'autres questions?

Merci beaucoup, mesdames et messieurs, d'être venus. Nous vous remercions de vos explications.

Nous espérons recevoir, par écrit, une réponse satisfaisante à la question de la citoyenneté soulevée ce matin.

Étant donné qu'il n'y a plus de questions, nous pouvons maintenant passer à l'examen du projet de loi. Puis-je me dispenser de l'examen article par article?

Des voix: Oui.

Le vice-président: Puis-je faire rapport de ce projet de loi sans amendement, à condition de recevoir une réponse satisfaisante par écrit au sujet de l'article portant sur la citoyenneté? Pouvons-nous procéder ainsi?

Le sénateur Stewart: Présentez un rapport sans amendement, mais en étant entendu que nous recevrons l'explication avant la motion d'adoption en troisième lecture.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

For Bill C-93

From the Department of Heritage Canada:

David Walden, Director, Movable Cultural Property;
Secretary to the Canadian Cultural Property Export Review
Board; and

Mario Lepage, Lawyer.

For Bill C-102

From the Department of Finance:

Patricia Close, Director, Tariffs Division; and
Peter Boutilier, Chief, Domestic Tariff Affairs.

From the Department of Revenue Canada:

Michael Jordan, Director, Valuation Division;

Candace Breakwell, Acting Director, Duties Relief Programs;
and

John Kiefl, Chief, Warehouse Licensing.

Pour le projet de loi C-93

Du ministère du Patrimoine canadien:

David Walden, directeur, Biens culturels mobiliers et
secrétaire de la Commission canadienne d'examen des
exportations de biens culturels; et

Mario Lepage, avocat.

Pour projet de loi C-102

Du ministère des Finances:

Patricia Close, directrice, Division des tarifs; et
Peter Boutilier, chef, Questions tarifaires nationales.

Du ministère du Revenu du Canada:

Michael Jordan, directeur, Division de l'établissement de la
valeur;

Candace Breakwell, directrice par intérim, Programmes
d'exonération de droits; et

John Kiefl, chef, Agrément des exploitants d'entrepôts.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Thursday, November 23, 1995

Issue No. 47

Thirty-eighth Proceedings on:

Examination of the present state of the financial system in Canada in the wake of the major legislative and regulatory reform which took place two years ago.

INCLUDING:
THE TWENTY-FOURTH REPORT
OF THE COMMITTEE (Bill C-93)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le jeudi 23 novembre 1995

Fascicule n° 47

Trente-huitième fascicule concernant:

Examen de l'état du système financier canadien dans la foulée de l'importante réforme législative et réglementaire intervenue il y a deux ans.

Y COMPRIS:
LE VINGT-QUATRIÈME RAPPORT
DU COMITÉ (projet de loi C-93)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	* Lynch-Staunton
* Fairbairn, P.C.	(or Berntson)
(or Graham)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Kolber substituted for that of the Honourable Senator Pearson. (November 16, 1995)

The name of the Honourable Senator Perrault substituted for that of the Honourable Senator Milne. (November 16, 1995)

The name of the Honourable Senator Kirby substituted for that of the Honourable Senator Poulin. (November 15, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	* Lynch-Staunton
* Fairbairn, c.p.	(ou Berntson)
(ou Graham)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Kolber est substitué à celui de l'honorable sénateur Pearson. (Le 16 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Perrault est substitué à celui de l'honorable sénateur Milne. (Le 16 novembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Kirby est substitué à celui de l'honorable sénateur Poulin. (Le 15 novembre 1995)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, November 23, 1995
(59)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:05 a.m. in room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, LeBreton, Perrault, P.C., Simard, Stewart, Stratton and Sylvain. (10)

Other Senator present: The Honourable Senator Stollery.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Business Development Bank of Canada:

Patrick J. Lavelle, Chairman;

François Beaudoin, President and Chief Executive Officer.

From the Atlantic Canada Opportunities Agency:

Gordon Slade, Vice-President, Newfoundland Office.

From Western Economic Diversification Canada:

Maryantonett Flumian, Acting Deputy Minister.

From the Federal Office of Regional Development (Québec):

Robert Bourgeois, Assistant Deputy Minister, Operations.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 24, 1994, the Committee continued its examination into the state of the financial system in Canada and more specifically its review of Crown financial institutions.

Mr. Beaudoin from the Business Development Bank made an opening statement and along with Mr. Lavelle answered questions.

Each of the witnesses from the three regional development agencies in turn made an opening statement and then all of them answered questions.

At 1:55 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 23 novembre 1995
(59)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 11 h 05, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, LeBreton, Perrault, c.p., Simard, Stewart, Stratton et Sylvain. (10)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stollery.

Également présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerald Goldstein, chef, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Banque de développement du Canada:

Patrick J. Lavelle, président du conseil d'administration;

François Beaudoin, président et chef de la Direction.

De l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique:

Gordon Slade, vice-président, Bureau de Terre-Neuve.

De la Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada:

Maryantonett Flumian, sous-ministre intérimaire.

Du Bureau fédéral de développement régional (Québec):

Robert Bourgeois, sous-ministre adjoint, Opérations.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 février 1994, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et, plus précisément, son examen des institutions financières d'État.

M. Beaudoin, de la Banque de développement du Canada, fait une déclaration liminaire et, avec M. Lavelle, répond aux questions.

Chacun des témoins des trois organismes de développement régional fait une déclaration liminaire et ensuite, tous répondent aux questions.

À 13 h 55, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

MONDAY, November 20, 1995

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

TWENTY-FOURTH REPORT

Your Committee, to which was referred the Bill C-93, An Act to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act, has, in obedience to the Order of Reference of Thursday, November 2, 1995, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le LUNDI 20 novembre 1995

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

VINGT-QUATRIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été déféré le projet de loi C-93, Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt, a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 2 novembre 1995, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

Le vice-président,

JOHN SYLVAIN

Deputy Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 23, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 11:00 a.m., to continue its examination of the state of the financial system in Canada (study of Crown financial institutions).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are here, pursuant to our discussion of federal financial institutions, to hear witnesses from the Business Development Bank, from ACOA, from the Western Economic Diversification and from the Federal Regional Development office in Quebec.

Welcome to our witnesses from the Business Development Bank.

Mr. Patrick J. Lavelle, Chairman of the Board, Business Development Bank of Canada: Good morning. Mr. Beaudoin, President and CEO of the Business Development Bank of Canada, will give the opening statement.

The Chairman: We will then follow with questions covering a wide range of issues. Please proceed.

Mr. François Beaudoin, President and Chief Executive Officer, Business Development Bank of Canada: Honourable senators, the last time I was here in July, I was seeking support for the bank's new legislation. I sincerely thank you for that support. I can tell you it has already made a difference.

Since last July, the Business Development Bank of Canada has increased its lending to Canadian small business by \$250 million. This significant investment in Canada's small business would not have been possible under the old legislation as we were at the limit of our imposed lending ceiling.

Au nom de la Banque de développement du Canada, je vous remercie de l'opportunité que vous nous donnez de participer à cette importante étude. Ces audiences nous fournissent l'occasion de vous présenter le point de vue de la banque sur les sujets importants que vous examinez dans le cadre de cette étude et de répondre aux questions qui vous préoccupent.

For over 50 years, the BDC has been the only bank exclusively dedicated to small business. BDC provides a wide range of timely, innovative, complementary and forward-looking financial services for commercially viable business projects, as well as a wide range of business counselling, training and mentoring services.

BDC is the only national financial institution and one of a handful in the world to offer this unique one-stop shopping approach to helping Canadian entrepreneurs. With both its financial and management services under one roof, the bank is able to provide entrepreneurs with the tools they need to grow their companies and to be successful.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 23 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour, à 11 heures, pour poursuivre son examen de l'état du système financier canadien (étude des institutions financières de la Couronne).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous entendons aujourd'hui, dans le cadre de notre examen des institutions financières fédérales, les représentants de la Banque de développement du Canada, de l'APÉCA, de Diversification de l'économie de l'Ouest et du Bureau fédéral de développement régional au Québec.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins de la Banque de développement.

M. Patrick J. Lavelle, président du conseil d'administration, Banque de développement du Canada: Bonjour. M. Beaudoin, le président-directeur général de la Banque de développement du Canada va présenter l'exposé liminaire.

Le président: Nous poserons ensuite des questions couvrant un large éventail de sujets. Vous avez la parole.

M. François Beaudoin, président-directeur général, Banque de développement du Canada: Honorables sénateurs, la dernière fois que j'ai comparu ici, en juillet, je demandais votre appui à la nouvelle loi régissant la Banque. Je vous remercie sincèrement de nous l'avoir accordée. Je peux vous dire que cette nouvelle loi a déjà fait une nette différence.

Depuis juillet dernier, la Banque de développement du Canada a accru ses crédits aux petites entreprises canadiennes de 250 millions de dollars. Cet investissement majeur dans la petite entreprise canadienne n'aurait pas été possible sous le régime de l'ancienne loi, étant donné que nous avions atteint le plafond de crédit qu'elle prévoyait.

On behalf of the Business Development Bank of Canada, I want to thank you for giving us the opportunity to participate in this important study, to share with you at this time BDC's views on the important issues examined within the framework of these hearings and to answer questions of some concern to you.

La BDC est restée la seule banque se consacrant exclusivement à la petite entreprise depuis plus de 50 ans. Elle offre une vaste gamme de services financiers rapides, novateurs, complémentaires et d'avant-garde pour des projets commercialement viables, ainsi qu'un éventail de services de conseil, de formation et d'encadrement.

La BDC est la seule institution financière nationale et l'une des rares du monde à offrir sous un même toit les services financiers et les services de gestion aux entrepreneurs canadiens. Cela lui permet d'apporter aux entreprises les outils dont elles ont besoin pour se développer et réussir.

[Text]

BDC products and services are available from coast to coast through a comprehensive distribution network of 83 offices. At BDC, our only business is small business. One in five of Canada's small enterprises has used the bank's services. Approximately 63 per cent of our loans are for amounts of less than \$100,000, and 96 per cent go to businesses with fewer than 50 employees.

In the area of training, our management services reach approximately 50,000 entrepreneurs every year. As well, no less than 5000 case counselling assignments were completed in fiscal 1995.

In terms of its lending activities, BDC's mandate is to take the high risks often associated with supporting small business while remaining profitable. We have been especially successful in this regard. Over the past six years, the bank has lent more than \$4 billion to small business without costing taxpayers a single penny.

One of the key issues that your committee is examining is the degree of complementarity between financial Crowns and the other public and private institutions of this country. I should like to make a few comments on this matter.

D'abord et avant tout, la loi qui gouverne la BDC est sans équivoque. Les prêts, investissements et garanties doivent servir à compléter les services offerts par les institutions financières commerciales.

As I explained last July, BDC has operating procedures which ensure that we satisfy the complementarity requirements of our governing act. We fully realize and recognize that commercial financial institutions are the major source of financing for small business.

Our higher interest rates incite small business to use commercial institutions whenever possible and to use the BDC to finance or even co-finance higher or unconventional risks.

A good example of how our products are specifically designed to complement what is available from commercial financial institutions is our working capital for growth product, which tops up lines of credit available from conventional lenders.

À la BDC nous croyons qu'un élément essentiel du développement de la PME est l'injection opportune de capital approprié à ses différents stades de développement.

In other words, this injection of capital must take different forms to suit the needs of small business. We refer to this as "just in time" development capital. We offer a unique range of products to address these needs.

[Traduction]

Les produits et services de la BDC sont disponibles d'un bout à l'autre du pays, par l'intermédiaire d'un vaste réseau de 83 bureaux. La BDC est entièrement consacrée à la petite entreprise. Une petite entreprise canadienne sur cinq fait appel aux services de la Banque. Près de 63 p. 100 de nos prêts portent sur des montants inférieurs à 100 000 \$, et 86 p. 100 vont à des entreprises comptant moins de 50 employés.

Dans le domaine de la formation, nos services de gestion touchent environ 50 000 entrepreneurs chaque année. Par ailleurs, lors de l'exercice 1995, nous avons exécuté pas moins de 5 000 missions de conseil.

Pour ce qui est de ses opérations de crédit, la BDC a pour mandat d'assumer les risques importants souvent associés aux prêts aux petites entreprises, tout en restant bénéficiaire. Nous avons particulièrement bien réussi à cet égard. En effet, au cours des six dernières années, la Banque a prêté plus de 4 milliards de dollars aux petites entreprises, sans coûter le moindre sou au contribuable.

L'une des questions sur lesquelles le comité se penche tout particulièrement est le degré de complémentarité entre les institutions financières d'État et les autres institutions publiques et privées du pays. J'aimerais formuler quelques observations à ce sujet.

First and foremost, the legislation governing BDC is unequivocal. Loans, investments and guarantees must complement the services provided by commercial financial institutions.

Comme je l'ai expliqué en juillet dernier, la BDC s'est dotée de procédures opérationnelles qui garantissent que nous remplissons les exigences de complémentarité que stipule la loi qui nous régit. Nous reconnaissons pleinement que les établissements de crédit commerciaux sont la principale source de financement des petites entreprises.

Nos taux d'intérêt supérieurs incitent les petites entreprises à se tourner vers les établissements commerciaux chaque fois que possible et à ne recourir à la BDC que pour financer ou même cofinancer les risques élevés ou inhabituels.

Un bon exemple pour montrer que nos produits sont expressément conçus pour compléter ce qu'offrent les institutions financières commerciales est ce que nous appelons notre Crédit de fonds de roulement pour la croissance, qui apporte un complément de financement en sus des lignes de crédit disponibles auprès de prêteurs conventionnels.

At BDC, we believe that a critical component of SME development is the timely injection of capital at various stages in the development of a business.

En d'autres termes, cette injection de capital doit se présenter sous différentes formes pour répondre aux besoins des petites entreprises. C'est ce que nous appelons le capital de développement «juste à temps». Nous offrons une gamme unique de produits pour répondre à ces besoins.

[Texte]

In addition to our readily available term loans and working capital for growth — and this chart shows the array of products in that area for just-in-time development capital — we have our microbusiness program to support the early growth needs of some of the smallest businesses through a mix of counselling, training and financing.

Patient capital is a product aimed especially at the knowledge-based businesses which are in the early stages of development. Later, venture loans provide quasi-equity for expansion and market development when a firm's cash flow is positive but collateral is limited.

For high growth companies, venture capital provides flexible long-term capital with the bank holding an equity participation in the firm.

As can be seen here, our philosophy of "just in time" development capital requires different forms of support to address the specific financing needs of small business at each stage of their development. Just-in-time capital also means responding quickly to the needs of small business.

In this respect, we are constantly striving to shorten our turnaround times to meet the expectations of our promising and fast-moving clientele.

In the area of customer service, our belief is that a customized approach is needed for each client. Also, we were the second Canadian financial institution to appoint a full-time ombudsman, clearly demonstrating our commitment to customer satisfaction.

Votre comité a aussi indiqué qu'il souhaitait examiner la nature et l'étendue des partenariats de la BDC avec les autres institutions financières et d'autres organisations. À cet égard, le dossier de la BDC, en terme de la relation fructueuse avec d'autres organisations, est très éloquent. En premier lieu, il faut comprendre que tous nos clients sont aussi des clients d'une banque à charte ou d'une caisse populaire, car nous n'offrons pas de marge de crédit d'opération. Donc, en plus de travailler étroitement et pratiquement sur une base quotidienne avec les institutions financières commerciales, nous travaillons aussi en étroite collaboration avec nombre d'organismes des secteurs privés et publics.

As examples, we have cooperative arrangements with commercial financial institutions and the Canadian Chamber of Commerce, as well as many government departments and agencies.

BDC is truly attempting to make a difference to Canada's dynamic small business sector. The emerging knowledge-based economy demands not only that the business sector be innovative and creative but also that the institutions that serve small business be innovative and creative as well. This is our position in serving small business in today's environment.

[Translation]

En sus de nos prêts à terme et nos crédits de fonds de roulement d'accès facile — et le tableau que vous voyez montre toute notre gamme de produits dans le domaine du capital de développement juste-à-temps — nous avons notre programme micro-entreprises destiné à faciliter la croissance de certaines des entreprises les plus petites par un dosage de services de conseil, de formation et de crédit.

Le «capital patient» est un produit destiné particulièrement aux entreprises à forte intensité de connaissances qui se trouvent dans les premiers stades de leur développement. Plus tard, les prêts à redevances offrent du quasi-capital aux fins de l'expansion et de la recherche de débouchés, une fois que le flux de trésorerie de l'entreprise est positif, mais qu'elle dispose de peu de biens à donner en garantie.

Pour les entreprises à forte croissance, les prêts à redevances apportent un capital à long terme flexible, avec la Banque détenant une prise de participation au capital-actions de la société.

Ainsi que vous pouvez le voir, notre conception du crédit de développement «juste à temps» fait appel à différentes formes de soutien pour répondre aux besoins de financement particuliers des petites entreprises, à chaque stade de leur développement. Cette notion suppose également que nous réagissions rapidement lorsque les petites entreprises font appel à nous.

À cet égard, nous nous efforçons constamment de raccourcir nos délais de traitement des dossiers afin de satisfaire aux attentes de notre clientèle dynamique et pleine de potentiel.

Dans le domaine du service à la clientèle, notre crédit est qu'il faut une démarche taillée sur mesure pour chaque client. Par ailleurs, nous avons été la deuxième institution financière canadienne à se doter d'un médiateur à temps plein, ce qui manifeste clairement notre volonté de satisfaire le client.

Your committee has also said that it would like to examine the nature and scope of BDC's partnerships with other financial institutions and organizations. BDC has a very impressive record of productive relations with other organizations. It bears remembering that all of our clients are also clients of a chartered bank or credit union, given that we do not extend operating credit lines. Therefore, in addition to working closely and almost daily with commercial financial institutions, we also maintain a close relationship with many private and public sector agencies.

À titre d'exemple, nous avons signé des accords de coopération avec des institutions financières commerciales et la Chambre canadienne de commerce, ainsi qu'avec de nombreux ministères et organismes gouvernementaux.

La BDC cherche véritablement à faire une différence pour le dynamique secteur canadien de la petite entreprise. L'émergence de l'économie basée sur le savoir exige non seulement que les entreprises soient novatrices et créatives, mais aussi que les institutions qui les servent le soient tout autant. C'est l'optique dans laquelle nous nous mettons au service des petites entreprises dans l'environnement d'aujourd'hui.

[Text]

Honourable senators, given the time constraints at this stage, I should like to conclude my remarks and answer any questions you may have.

The Chairman: Mr. Beaudoin, you frequently used the term "small business." Can you define it for us? We have discovered that, since small business is fashionable these days, every group that has appeared before us uses that term. However, we get substantially different definitions from each group and it would help us if we knew the market that you are talking about.

Mr. Beaudoin: We have not adopted a firm definition for small- and medium-sized business. The largest enterprises that we serve would have up to 200 employees. In terms of their financial requirements, as our portfolio indicates, the average size of our loans is \$200,000. As I pointed out, 63 per cent of our portfolio is for loans of less than \$100,000.

We have not attempted to define the term precisely, but these are the boundaries that we use when looking at the market.

Our market is not the larger corporations. That is not our area of expertise. These are some of the boundaries that we use in looking at our market.

The Chairman: I know what the average is, but what would be your outer limit on loan size?

Mr. Beaudoin: We do not have limits per se. It is done on a case-by-case basis. To give you an example of the larger amounts that we have dealt with, we had a venture capital investment in Blackcomb. The bank was an equity partner with Intrawest for a number of years. That investment totalled \$14 million. You must realize that this was a very capital-intensive project, as well as a very successful project.

In some cases, especially in the tourism area, we have dealt with some large amounts of money because of the capital requirements.

The Chairman: In your opening statement, you said two things which intrigued me. First, you said that you were getting an appropriate balance between risk and the bank making money. You then said that in the last number of years you had not cost the taxpayers one cent, or something to that effect.

Did you mean by that that all of your loans have turned out to be successful? If that is the case, one could perhaps argue that you are not taking enough chances. In the alternative, are you saying that, cumulatively, the net situation is positive?

Mr. Beaudoin: Our financial results show that cumulatively the bank has been able to balance the risk return and get sufficient income to compensate for its operating expenses and its losses.

The Chairman: Your statement could have been read either way. I wanted to be clear on that.

Senator Angus: Thank you for coming here today. It is always good to see representatives of the BDC here.

[Traduction]

Honorables sénateurs, étant donné les contraintes de temps, je vais m'en tenir là et me disposer à répondre à vos questions.

Le président: Monsieur Beaudoin, vous utilisez souvent le terme «petite entreprise». Pourriez-vous le définir pour nous? Nous nous sommes aperçus que, puisque la petite entreprise est à la mode de nos jours, tous les groupes qui comparaissent ici emploient le terme. Cependant, chacun d'eux nous donne une définition sensiblement différente de celle des autres et il serait utile que nous sachions de quelle marché vous parlez.

M. Beaudoin: Nous n'avons pas adopté de définition ferme pour la petite et moyenne entreprise. Les plus grosses entreprises que nous servons peuvent avoir jusqu'à 200 employés. Pour ce qui est de leurs besoins financiers, ainsi que notre portefeuille l'indique, la taille moyenne de nos prêts est de 200 000 \$. Comme je l'ai dit, notre portefeuille est constitué à 63 p. 100 de prêts de moins de 100 000 \$.

Nous n'avons pas cherché à définir précisément le terme, mais ce sont là les limites extrêmes que nous utilisons lorsque nous considérons le marché.

Les grosses entreprises ne sont pas notre marché. Ce n'est pas notre spécialité. Voilà certains des paramètres que nous utilisons en considérant notre marché.

Le président: Je sais quelle est votre moyenne, mais quelles sont les limites extrêmes pour ce qui est du montant de vos prêts?

M. Beaudoin: Nous n'avons pas de limites en soi. Nous décidons au cas par cas. Pour vous donner un exemple des plus gros montants que nous ayons prêtés, nous avons eu une prise de participation dans Blackcomb. La Banque a détenu une partie du capital de cette société, en compagnie d'Intrawest, pendant un certain nombre d'années. Cet investissement totalisait 14 millions de dollars. C'était là un projet à très forte participation de capital, et qui a rencontré un très grand succès.

Dans certains cas, particulièrement dans le secteur touristique, nous avons prêté de fortes sommes du fait de l'importance des capitaux requis.

Le président: Vous avez dit deux choses dans votre exposé qui m'ont intrigué. Premièrement, vous avez dit que vous avez atteint un équilibre adéquat entre le risque et le profit. Vous avez dit ensuite que vous n'avez pas coûté un sou aux contribuables ces dernières années, ou quelque chose du genre.

Voulez-vous dire par là que tous vos prêts ont été remboursés? Si c'est le cas, il faut se demander si vous prenez suffisamment de risques. Dans la négative, voulez-vous dire que, globalement, le bilan net est positif?

M. Beaudoin: Nos résultats financiers montrent que, cumulativement, la Banque a su équilibrer les risques et les rendements et retirer des revenus suffisants pour couvrir ses frais de fonctionnement et ses pertes.

Le président: Ce que vous avez dit pouvait être interprété de deux façons. Je voulais savoir laquelle était la bonne.

Le sénateur Angus: Je vous remercie de votre comparaison. Il est toujours agréable de revoir les représentants de la BDC.

[Texte]

This particular study focuses on the credit providing agencies, namely, the BDC, EDC, CCC, FCC, ACOA and WED. How do you view the criterion? You feel that there exists a credit gap for what you are doing. Am I correct on that?

Mr. Beaudoin: That is right.

Senator Angus: I think your remarks were, basically, directed at explaining that. In that context, you mentioned the quasi-equity position you take, say, in a venture loan. Could you explain what you mean by that?

Mr. Beaudoin: We have realized that, first, for a number of promising corporations, where growth is important and the owner is seeking additional capital, the owner does not want to dilute his or her ownership in the company. There was a market demand to have an instrument that would not dilute the ownership.

Second, the profile of these companies often was that they were experiencing interesting growth, but growth that would not be so important that it would justify venture capital where we take on an equity participation. The result was the introduction of venture loans where, instead of taking an equity participation, we take a royalty on the sales or the profit of the company and we share, as partners, in the success of the company.

Senator Angus: I see.

The Chairman: For clarification, you are essentially describing a profit-sharing arrangement but not an ownership sharing arrangement. Is that the distinction?

Mr. Beaudoin: That is right. I was explaining the distinction between traditional venture capital, where the bank or other venture capitalists would take an equity ownership or participation in the equity of the company; and the venture loan product, where we take a royalty and a participation into the profitability of the company.

Senator Angus: Presently, how much money does your institution have invested in this type of quasi-equity venture?

Mr. Beaudoin: Overall, this has been a high growth area. The venture capital division has assets above \$100 million. The quasi-equity products are now totalling, roughly — that is, if you include patient capital, venture loans and working capital for growth, a product I talked about that is also quasi-equity — another \$100 million. Today, we probably have \$200 million in these instruments. I would call them the development capital instruments.

Senator Angus: In your opening comments, you indicated recent legislation was approved extending your limits and you gave a figure for the number of loans that you have extended. What was that number?

Mr. Beaudoin: It was \$250 million. I have with me a board that I presented in July. It may be of interest to you.

I told you that we had experienced significant growth during the past couple of years and that we were reaching that ceiling.

[Translation]

Notre étude se concentre sur les organismes de crédit, principalement la BDC, la SEE, la CCC, la SCA, APÉCA et DEO. Comment percevez-vous le critère? Vous pensez qu'il existe une lacune dans les possibilités de crédit, lacune que vous comblez. Ai-je raison?

Mr. Beaudoin: C'est juste.

Le sénateur Angus: Votre exposé consistait principalement à expliquer cela. Dans ce contexte, vous avez mentionné que vous offrez des prêts à redevances contre une quasi-prise de participation. Pourriez-vous expliquer de quoi il s'agit?

Mr. Beaudoin: Nous nous sommes rendus compte que, premièrement, dans un certain nombre de cas de sociétés à croissance rapide, le propriétaire cherche des capitaux additionnels mais sans vouloir diluer sa part de l'entreprise. Il y avait une demande sur le marché pour un instrument qui ne dilue pas la propriété.

Deuxièmement, le profil de ces sociétés était souvent qu'elles enregistraient une croissance intéressante, mais pas au point de justifier une prise de participation directe au capital de notre part. C'est pourquoi nous avons introduit les prêts à redevances où, au lieu de prendre une part du capital-actions, nous percevons une redevance sur les ventes ou les profits de la société et avons ainsi notre part de la réussite de l'entreprise.

Le sénateur Angus: Je vois.

Le président: À titre d'éclaircissement, vous décrivez là en substance un mécanisme de partage des profits, plutôt que de partage de la propriété. Est-ce la bonne distinction?

Mr. Beaudoin: C'est juste. J'expliquais la distinction entre le capital-risque traditionnel, où la Banque ou d'autres prennent une participation au capital-actions ou aux avoirs de la compagnie, et le prêt à redevances, où nous touchons une redevance et une participation aux profits de l'entreprise.

Le sénateur Angus: Combien d'argent votre Banque a-t-elle actuellement dans des placements de cette sorte?

Mr. Beaudoin: Cela a été un secteur en forte croissance. La Division des capitaux-risque a plus de 100 millions de dollars d'actif. Les produits quasi-participation totalisent aujourd'hui, en gros — si l'on englobe le capital patient, les prêts à redevances et les prêts de roulement pour la croissance, un produit dont j'ai parlé et qui appartient également à cette catégorie — 100 millions de dollars encore. Aujourd'hui, nous avons probablement 200 millions de dollars dans ces instruments. Je les appelle les instruments de capital de développement.

Le sénateur Angus: Dans vos remarques liminaires, vous avez indiqué qu'une loi récente a majoré votre plafond et vous avez donné une chiffre concernant les montants de crédit que vous avez accordés. Quel était ce chiffre?

Mr. Beaudoin: C'était 250 millions de dollars. J'ai ici un tableau que j'ai présenté en juillet. Il pourrait vous intéresser.

Je vous ai dit que nous avons enregistré une croissance importante au cours des dernières années et que nous butions sur

[Text]

During the period from July until today, basically, we are up here. Your support of the legislation was quite timely.

Senator Angus: So that it is an additional \$250 million in loans. Could you give me a geographical breakdown of that amount of money?

Mr. Beaudoin: The year to date?

Senator Angus: No, just since the legislation. To make this easier, rather than going through 10 provinces, what percent was granted to the province of Quebec?

Mr. Beaudoin: Approximately 14 per cent was granted in Atlantic Canada; 28 per cent in Quebec; 20 per cent in Ontario; 19 per cent in the prairies; and 19 per cent in British Columbia. That is the new money.

Senator Angus: That is 28 per cent of \$250 million, I take it?

Mr. Beaudoin: That is right.

Senator Angus: Could you describe the profile of those loans in Quebec?

Mr. Beaudoin: In Quebec specifically?

Senator Angus: Yes, please.

Mr. Beaudoin: I could tell you about the typical profile of our loans in Quebec in general.

Senator Angus: Is there anything particular that you can say about those loans that is different from the others? If not, it does not matter.

Mr. Beaudoin: In Quebec, in the past, we have observed a higher percentage in the manufacturing sector than in other provinces. That is one special aspect about the portfolio in Quebec. The other sectors are representative of what we have in the rest of the country.

Typically, the bank has approximately 20 per cent of its portfolio in tourism; 20 per cent in manufacturing; 20 per cent in trade; and the rest is in various categories. In describing Quebec, I would say that it is more involved in manufacturing than the average of the country, whereas other provinces or other parts of the country such as the Atlantic provinces and the west would have a stronger focus on tourism.

Senator Angus: With respect to the focus that we are trying to direct with this study, would you say that those new loans that you granted when the authority was given constitute a credit that was not available anywhere else to these borrowers?

Mr. Beaudoin: They are credits that came to us looking for financing. We contacted the main financial institution with which the company was dealing, ascertained that they were not interested and then proceeded to grant the loan.

Senator Angus: I hate generalizing — and I know that you do also — but would they be considered to be lender of last resort-type credits?

[Traduction]

ce plafond. Pendant la période de juillet à aujourd'hui, nous sommes donc passés d'ici à là. Votre adoption de cette loi est venue juste à temps.

Le sénateur Angus: Ce sont donc 250 millions de dollars de prêts supplémentaires. Pourriez-vous nous donner une ventilation géographique de ce montant?

M. Beaudoin: Depuis le début de l'année?

Le sénateur Angus: Non, depuis l'adoption de la loi. Pour vous faciliter les choses, au lieu de passer en revue les 10 provinces, quel pourcentage a été accordé au Québec?

M. Beaudoin: Près de 14 p. 100 sont allés à la région atlantique; 28 p. 100 au Québec; 20 p. 100 à l'Ontario; 19 p. 100 aux Prairies et 19 p. 100 à la Colombie-Britannique. Il s'agit là des prêts nouveaux.

Le sénateur Angus: C'est donc 28 p. 100 de 250 millions de dollars, j'imagine?

M. Beaudoin: C'est juste.

Le sénateur Angus: Pourriez-vous décrire le profil de ces prêts accordés au Québec?

M. Beaudoin: Au Québec précisément?

Le sénateur Angus: Oui, s'il vous plaît.

M. Beaudoin: Je pourrais vous parler du profil typique de nos prêts au Québec, en général.

Le sénateur Angus: Y a-t-il quelque chose de particulier que vous puissiez nous dire concernant ces prêts? Sinon, peu importe.

M. Beaudoin: Par le passé, au Québec, nous avons observé un pourcentage plus élevé dans le secteur de la fabrication que dans les autres provinces. C'est une particularité de notre portefeuille québécois. Les autres secteurs sont représentatifs de ce qui se passe dans le reste du pays.

Typiquement, la Banque a environ 20 p. 100 de son portefeuille dans le tourisme; 20 p. 100 dans la fabrication; 20 p. 100 dans le commerce; et le reste se répartit entre différents secteurs. S'agissant du Québec, je dirais que la part du secteur de la fabrication est plus grande que dans le reste du pays, alors que d'autres provinces ou d'autres régions, comme l'Atlantique et l'Ouest, sont davantage concentrées sur le tourisme.

Le sénateur Angus: Pour ce qui est de l'objet de notre étude, diriez-vous que ces nouveaux prêts que vous avez accordés depuis que votre plafond a été majoré représentent du crédit que les emprunteurs n'auraient pu trouver nulle part ailleurs?

M. Beaudoin: Ce sont des demandeurs de crédit qui se sont adressés à nous. Nous avons pris contact avec la banque principale de ces entreprises, avons déterminé qu'elle n'était pas intéressée avant de traiter leur dossier.

Le sénateur Angus: Je n'aime pas généraliser — et je sais que vous non plus — mais pourrait-on les considérer comme des crédits de dernier recours?

[Texte]

Mr. Beaudoin: No. They are credits that were a higher risk. The main financial institution of that company was satisfied that they had provided enough funding to that company and they needed someone to complement the funding that was required.

Senator Angus: If someone were to suggest to you that, by granting these loans, you stole business and were competing with the private sector, would you agree with that or would you say "no"?

Mr. Beaudoin: No, because mandate that you gave us is clear on that subject. We are to complement the private sector and we must to ascertain that this is the case.

Senator Angus: You are comfortable that there is a definite need for the BDC in this regard?

Mr. Beaudoin: Very much so. This is something that is reflected in our partnerships with financial institutions. We have a number of arrangements with different financial institutions. Hélène St. Clair welcomed the introduction of the bill because she felt we were playing a complementary role.

Senator Angus: She had not told us at that time that she was leaving the next day. Maybe that is why she was welcoming you.

We also receive suggestions that there is an overlapping and blurred lines of availability between the EDC and the BDC and then the CCC. Would you comment on that? Is it confusing? Is there an overinvolvement of the public sector?

Mr. Beaudoin: First, let me talk about the EDC and the BDC.

The mandate is quite different. Concerning the distribution network, with the EDC — that is, if I am not mistaken — you are dealing with seven offices which are available to businesses. We have a network of 78 branches. It is unlikely that we have conflicts from a distribution point of view.

The mandates are very clear. The EDC must support the exporters. They do it with insurance and some financing. That is the mandate of the EDC. Our focus is small business.

Senator Angus: I understand that.

Mr. Beaudoin: It is grass roots. We do try to improve the skills of small business in the area of exporting, but ECD is not covering that area. They do not have the facility of training and counselling that we have.

Senator Angus: So there is no overlap, in your view?

Mr. Beaudoin: I do not see it.

In terms of the FCC, the distribution networks are comparable, but we are located in different areas. They represent cities and farming communities, whereas we are in industrial and manufacturing centres. The duplication is not significant.

[Translation]

M. Beaudoin: Non. Ce sont des crédits qui comportent un risque plus élevé. La banque principale de ces entreprises ne voulait pas s'engager plus loin qu'elle ne l'avait déjà fait et souhaitait que quelqu'un d'autre complète le financement requis.

Le sénateur Angus: Si quelqu'un vous disait qu'en accordant ces prêts, vous enlevez des clients au secteur privé et vous mettez en concurrence avec ce dernier, diriez-vous que c'est vrai ou non?

M. Beaudoin: Ce serait non, car le mandat que vous nous avez donné est très clair à ce sujet. Notre rôle est d'être un complément du secteur privé et nous devons nous assurer que tel est bien le cas.

Le sénateur Angus: Vous êtes donc convaincu que la BDC a un rôle bien délimité à jouer dans ce domaine?

M. Beaudoin: Tout à fait. Cela se reflète dans nos partenariats avec les institutions financières. Nous avons conclu un certain nombre d'ententes avec elles. Hélène St. Clair a salué l'introduction du projet de loi parce qu'elle estimait que nous jouons un rôle complémentaire.

Le sénateur Angus: Elle ne nous avait pas dit, à l'époque, qu'elle partait le lendemain. C'est peut-être pour cela qu'elle vous ouvrait les bras.

D'aucuns nous disent également qu'il y a un chevauchement, des lignes de délimitation floues entre la SEE et la BDC et même la CCC. Qu'en pensez-vous? Y a-t-il là source de confusion? Y a-t-il intervention excessive du secteur public?

M. Beaudoin: Permettez-moi de parler d'abord de la SEE et de la BDC.

Leur mandat est très différent. Rien qu'au niveau de la distribution, la SEE — si je ne me trompe — a sept bureaux pour servir les entreprises. Nous avons un réseau de 78 succursales. Il est peu probable qu'il y ait des conflits au niveau de la distribution.

Les mandats sont très clairs. La SEE doit financer les exportateurs. Elle le fait par le biais de l'assurance et de quelques crédits. Voilà le mandat de la SEE. Le nôtre, ce sont les petites entreprises.

Le sénateur Angus: Je saisis bien.

M. Beaudoin: C'est la base. Nous cherchons à améliorer la capacité des petites entreprises sur le plan de l'exportation, mais la SEE ne couvre pas cet aspect. Elle n'est pas équipée pour offrir une formation et des conseils, comme nous.

Le sénateur Angus: Il n'y a donc pas de chevauchement, à votre avis?

M. Beaudoin: Je n'en vois pas.

Pour ce qui est de la SCA, les réseaux de distribution sont comparables, mais nous sommes implantés dans des localités différentes. La SCA est présente dans les localités rurales, alors que nous sommes implantés dans les centres industriels et manufacturiers. Il y a peu de recoupement.

[Text]

We do have some agri-business on our portfolio. However, no more than 2 or 3 per cent of our portfolio is in that sector. That is, I would say, the extent of the duplication. You are talking about 2 per cent.

Senator Angus: My colleagues are also anxious to get into the act, but let me ask you one final question.

Are you familiar with Newcourt and institutions like that?

Mr. Beaudoin: Yes.

Senator Angus: Do you feel that you compete with them?

Mr. Beaudoin: Currently, we do not offer leasing to our customers.

Senator Angus: Do you offer asset-based lending?

Mr. Beaudoin: We are into term loans. We are not in the business of offering a leasing product.

We are looking into this area, but it would be a unique product, a first in Canada, called venture leasing. That is now taking shape in the U.K. and the U.S. We are trying to see if there is a market for that special approach to supporting the lease requirements of small businesses.

Senator Stratton: You said that 30 per cent of your business is in Quebec.

Mr. Beaudoin: That is right.

Senator Stratton: That seems unusually high.

Mr. Beaudoin: The new loans represent 28 per cent. The outstanding portfolio would be roughly 30 per cent.

Senator Stratton: Can you explain that?

Mr. Beaudoin: It is historical.

Senator Stratton: Has it always been that way?

Mr. Beaudoin: No. You must go back 50 years because the portfolio represents 50 years. Let me contrast, for instance, the shares that we have in Quebec versus Ontario.

Ontario, historically, has been extremely well-served by financial institutions because it was the hub. Toronto was the centre of the financial services industry. There was lots of competition to support businesses. Consequently, under our old mandate of lender of last resort, we did not primarily find as critical a need there as in other parts of the country.

Consider, for instance, British Columbia. British Columbia is a market where, compared to the percentage of the population, we are over-represented. Historically — and I am talking about 50 years of history — British Columbia was not as attractive to financial institutions as it is today. It was primarily resource-based and very cyclical. As a result, access to capital was often more difficult in B.C. than in other parts of the country. That has changed today.

That is the type of explanation I would give you for our portfolio being at different levels in different parts of the country.

[Traduction]

Nous avons quelques entreprises agroalimentaires dans notre portefeuille, mais elles ne représentent pas plus de 2 ou 3 p. 100 de l'ensemble. Voilà la mesure du chevauchement, environ 2 p. 100.

Le sénateur Angus: Mes collègues sont impatients de poser leurs questions, mais j'aimerais vous en poser moi-même une dernière.

Connaissez-vous Newcourt et des établissements de cette sorte?

M. Beaudoin: Oui.

Le sénateur Angus: Pensez-vous que vous êtes un concurrent pour eux?

M. Beaudoin: Nous n'offrons pas actuellement de services de prêt-bail à notre clientèle.

Le sénateur Angus: Offrez-vous du crédit-bail?

M. Beaudoin: Nous offrons des prêts à terme. Nous n'offrons pas de crédit-bail.

Nous envisageons quelque chose du genre, mais ce serait un produit unique, une première au Canada, ce que nous appelons le crédit-bail à risque. Cela commence à se faire au Royaume-Uni et aux États-Unis. Nous essayons de voir s'il y a un besoin chez les petites entreprises d'un tel produit spécialisé.

Le sénateur Stratton: Vous avez dit que 30 p. 100 de vos prêts vont au Québec.

M. Beaudoin: C'est juste.

Le sénateur Stratton: Cela paraît très élevé.

M. Beaudoin: Les nouveaux prêts représentent 28 p. 100. L'ensemble des prêts non échus atteint environ 30 p. 100.

Le sénateur Stratton: Pouvez-vous expliquer cela?

M. Beaudoin: C'est une tendance ancienne.

Le sénateur Stratton: En a-t-il toujours été ainsi?

M. Beaudoin: Non. Il faut remonter 50 ans en arrière car le portefeuille couvre 50 ans. Permettez-moi de comparer, par exemple, la part du Québec à celle de l'Ontario.

L'Ontario, historiquement, a toujours été très bien desservi par les institutions financières, car c'était le moyeu de la roue. Toronto était le centre financier du pays. Il y avait quantité d'établissements qui se faisaient concurrence pour financer les entreprises. Par conséquent, selon notre ancien mandat de prêteur de dernier recours, le besoin de nos services n'y était pas aussi grand que dans d'autres régions du pays.

Prenez, par exemple, la Colombie-Britannique. Elle est un marché où, comparé au pourcentage de la population, nous sommes surreprésentés. Historiquement, et je parle là des 50 dernières années — la Colombie-Britannique n'était pas un marché aussi attrayant qu'aujourd'hui pour les institutions financières. Son économie était principalement axée sur les richesses naturelles et était très cyclique. De ce fait, l'accès au capital était souvent plus difficile en Colombie-Britannique que dans les autres régions du pays. Cela a changé aujourd'hui.

C'est le type d'explication que je peux vous donner pour les différences régionales dans la composition de notre portefeuille.

[Texte]

Senator Stratton: It would appear that the percentages in the prairies, particularly Saskatchewan and Manitoba, would be as high as Quebec, in proportion.

Mr. Beaudoin: In the Prairies, in the outstanding or the new loans, the figure I gave you was 19 per cent, which is equivalent to British Columbia. I am observing that the growth is taking place at the margin, not necessarily the same places where, traditionally, it has taken place.

I did not mention Atlantic Canada. We are also over-represented portfolio-wise and branch-wise in Atlantic Canada compared to other parts of the country because, historically, there was a need for our services there.

The Chairman: I have difficulty with what you said a minute ago. You said the growth at the margin, which I took to mean recent growth, is not necessarily consistent with historical growth. However, as I understood it, you also said that in the period of time since the act was passed — which was not very long ago — you were at 28 per cent in Quebec and your historical average was 30. That seems to be inconsistent, because that is a very consistent pattern. I have difficulty with your statement that the geographic distribution is changing.

Mr. Beaudoin: But it is changing.

The Chairman: It is certainly not changing in Quebec.

Mr. Beaudoin: It is dropping. We had, at the margin, significantly higher numbers in the past. Year after year, we experienced 50 per cent growth in Ontario. There are significant changes at the margin compared to what used to be the case.

Senator Stratton: I am not sure if we reviewed this the last time you were here, but the Canadian Federation of Independent Business said that your profile or awareness factor was pretty low, particularly in rural areas of the country, and that people just did not know who the heck you were. I do not know if you have split this out, but does that reflect in the urban loans compared to rural loans? Do you have any information on that? If that is the case, we must get your name out there.

Mr. Beaudoin: You raise a good point.

Historically, under a mandate of last resort, we had to be very prudent on our visibility in the marketplace. In the early 1980s, before my time, financial institutions were saying, "Do we need an FBDB, a business development bank? Perhaps we should liquidate that institution." Under the previous mandate and this set of practices in the banks, we took a very low-key approach to being present in the marketplace. This is changing.

For instance, if you look at the recent opening of our branch in downtown Toronto, the approach that we are taking is, basically, street-level offices that are visible and accessible to small business. You should expect that to take place across the country in the months to come as leases come due.

[Translation]

Le sénateur Stratton: Il semblerait que les pourcentages des Prairies, particulièrement de la Saskatchewan et du Manitoba, devraient être aussi élevés que celui du Québec, proportionnellement.

M. Beaudoin: Dans les Prairies, pour ce qui est des nouveaux prêts, le chiffre que je vous ai donné est de 19 p. 100, soit le même que la Colombie-Britannique. Je signale que la croissance intervient à la marge, c'est-à-dire pas nécessairement dans les mêmes secteurs qu'auparavant.

Je n'ai pas mentionné la région atlantique. Nous sommes également surreprésentés, de par le pourcentage de notre portefeuille et le nombre de succursales, dans la région Atlantique car, historiquement, nos services y étaient davantage requis.

Le président: J'ai de la difficulté avec ce que vous avez dit il y a un instant. Vous avez dit que la croissance à la marge, ce qui signifie, je suppose, les prêts nouveaux, n'est pas nécessairement conforme à la tendance historique. Cependant, si je vous ai bien suivi, vous avez dit également que depuis l'adoption de la loi — c'est-à-dire il y a peu de temps — vous étiez à 28 p. 100 au Québec, alors que votre moyenne historique était de 30 p. 100. Cela me paraît très conforme à la tendance historique. J'ai du mal à vous suivre lorsque vous dites que la distribution géographique change.

M. Beaudoin: Mais elle change.

Le président: Elle ne change certainement pas au Québec.

M. Beaudoin: Elle baisse. Nous avions, à la marge, des chiffres nettement plus élevés par le passé. Année après année, nous avons enregistré une croissance de 50 p. 100 en Ontario. Il y a des changements considérables à la marge, par rapport au passé.

Le sénateur Stratton: Je ne sais pas si nous avons parlé de cela la dernière fois que vous étiez ici, mais la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante dit que votre profil est très bas, particulièrement dans les régions rurales du pays, que les gens ne savent tout simplement pas que vous existez. Je ne sais pas si vous effectuez cette ventilation, mais cela se reflète-t-il dans les nombres de prêts urbains comparés aux prêts ruraux? Avez-vous des données là-dessus? Si c'est vrai, vous devez mieux vous faire connaître.

M. Beaudoin: Vous soulevez là une bonne question.

Historiquement, en tant que prêteur de dernier recours, nous devons être très prudents pour ce qui est de notre visibilité sur le marché. Au début des années 80, avant mon arrivée, les banques disaient: «Avons-nous besoin d'une banque de développement? Peut-être pourrait-on liquider cette institution». Avec notre mandat antérieur et cette attitude de la part des banques, nous ne recherchions pas une grande visibilité sur le marché. Cela change.

Par exemple, si vous regardez l'ouverture récente de notre succursale au centre-ville de Toronto, nous optons pour des bureaux de rez-de-chaussée, visibles de la rue et accessibles aux petits entrepreneurs. Au fur et à mesure que nos baux viennent à expiration, c'est une tendance que vous verrez reproduite ailleurs dans le pays, dans les mois à venir.

[Text]

Senator Stratton: I am more concerned about trying to diversify the rural sector and affording them the opportunity for growth. The biggest problem we have in the prairies — and here I am talking about Manitoba and Saskatchewan — is equity capital. I constantly hear that. If you are in the rural areas particularly, there are bonds or investments offered by the government. You are probably aware of that as well. When I heard the number from the Federal Business Development Bank, I was rather surprised.

I am thinking of small towns which are growing and dynamic. Would you ever consider those areas? Do you have someone go to those towns? Are you on the ground in those areas?

Mr. Beaudoin: Very much so.

Your question concerns the allocation of our portfolio between non-metropolitan areas and metropolitan areas. Approximately 55 per cent of our loans are in non-urban areas.

Senator Stratton: That is good to hear.

Mr. Beaudoin: That is compared to the share of population. This is an important market for us. What we do to cover that market is along the lines you have described. If there is a sufficient volume to warrant a full-sized branch, then we will establish one. With today's technology, we have travelling account managers who will announce that they will be available to small business on a certain date. We basically cover the market with that approach.

Senator Stewart: I want to return to your financing. Am I correct in thinking that you told us that, overall, you do not lose money but you do not make money. Is that a fair statement?

Mr. Beaudoin: We have made money. We made some profits in the past 10 years. Last year, we made \$9 million out of a portfolio of \$3.2 billion, which is minuscule. Increasingly, we will have to think about having sufficient profits to attract private capital. One of the features of the new act is that we are now able to raise private capital to increase our equity base. With the private capital will come some requirements for certain levels of profitability. It will be more in the form of interest coverage than profitability levels.

In accessing private capital, we will have to generate certain levels of margins or cushions that will give satisfaction to the private investors. This capital, as you may recall, will not be government guaranteed. It will be on the strength of the BDC's balance sheet.

Senator Stewart: What you have just now said destroys the simplicity of the argument I was about to imply. Let us assume that you are not in the business of making a profit over the long haul but, of course, you will have losses.

My question is this: On that assumption, what rate of return do you require on your viable loans, whether it is as interest, royalties or whatever form it takes? What do you need on the good loans to level out the ones that have not been as satisfactory?

[Traduction]

Le sénateur Stratton: Je me préoccupe davantage de diversifier le secteur rural et de lui offrir des perspectives de croissance. Le plus gros problème que nous avons dans les Prairies — et je parle là du Manitoba et de la Saskatchewan — c'est le manque de capital-risque. C'est la doléance que j'entends sans cesse. Dans les régions rurales, en particulier, le gouvernement offre des obligations ou des investissements. Vous le savez sans doute. Lorsque j'ai entendu les chiffres de la Banque de développement du Canada, j'ai été plutôt surpris.

Je songe aux petites villes qui sont en expansion et dynamiques. Envoyez-vous des représentants dans ces villes? Êtes-vous présents dans ces localités?

M. Beaudoin: Tout à fait.

Votre question concerne la répartition de notre portefeuille entre les grandes agglomérations et les autres. Près de 55 p. 100 de nos prêts sont dans des zones non urbaines.

Le sénateur Stratton: Cela fait plaisir de l'entendre.

M. Beaudoin: Ce chiffre est à comparer à la part de la population. C'est pour nous un marché important. Nous servons ce marché de la façon que vous avez décrite. S'il y a un volume suffisant pour justifier une succursale, nous en ouvrons une. Avec la technologie d'aujourd'hui, nous avons des représentants itinérants qui vont annoncer aux petites entreprises leur présence à une certaine date. Nous couvrons à peu près tout le marché par ce moyen.

Le sénateur Stewart: Je veux revenir à votre fonctionnement. Vous avez-vous bien dit que, dans l'ensemble, vous ne perdez pas d'argent mais que vous n'en gagnez pas non plus. Est-ce exact?

M. Beaudoin: Nous gagnons un peu d'argent. Nous avons fait quelques profits ces 10 dernières années. L'année dernière, nous avons eu un bénéfice de 9 millions de dollars sur un portefeuille de 3,2 milliards de dollars, ce qui est minuscule. De plus en plus, nous allons devoir songer à dégager des profits suffisants pour attirer des capitaux privés. L'une des caractéristiques de la nouvelle loi c'est que nous pouvons maintenant lever des capitaux privés pour accroître nos disponibilités. Or, les capitaux privés exigeront certains niveaux de rendement. Ce sera davantage sous forme de couverture d'intérêts que de niveaux de bénéfice.

Pour accéder à des capitaux privés, nous devons dégager certaines marges bénéficiaires ou coussins de façon à satisfaire les investisseurs privés. Vous savez que ces capitaux ne sont pas garantis par le gouvernement, qu'ils nous seront confiés uniquement sur la foi du bilan de la BDC.

Le sénateur Stewart: Ce que vous venez de dire détruit la simplicité de l'argument que j'allais développer. Supposons que vous ne cherchiez pas à faire un profit à long terme, mais simplement à couvrir les pertes que vous aurez inévitablement.

Ma question est la suivante: sur cette base, quel taux de rendement vous faut-il sur vos prêts viables, sous forme d'intérêts, de redevances ou d'autres choses? Quel rendement avez-vous besoin d'obtenir sur les prêts remboursés pour compenser les pertes?

[Texte]

Mr. Beaudoin: You raise a very good point. This is one of the ways we have been able to achieve the dual mandate of taking higher risk and being profitable.

First, in dealing with the BDC, you must be willing to pay a 2 per cent rate on a floating basis, for instance. We start talking with small business at rates that are pegged at 2 per cent above the prime rate. To that level we add a variance, depending on the risk level. That is for term loans.

For venture capital investments, which is the other extreme, what we are striving to obtain in these pure equity investments is returns in the 30 per cent to 40 per cent range to compensate for the high level of losses. This has been the only way we have found to achieve that dual mandate of making ends meet and supporting small business.

Senator Stewart: Are the ordinary banks interested at all in the kind of business that you do or is it, as you said, that they are simply not interested because of the higher risk involved?

Mr. Beaudoin: The banks are interested in supporting small business. The size of their involvement is quite significant. Even the growth that they are experiencing in their small loans portfolio is significant. There will come a point in time when their criteria will indicate that it is enough. They will have to tell their customers, "Well, maybe you need to inject some additional funds into your corporation;" or, "Maybe you have to look at other organizations, such as the BDC, to complement what we are capable of making available to you."

It is not as simple as asking: Is there interest? The interest is there on the part of the chartered banks. Often, what is important is the level, the amounts that are involved and the criteria that they have in the respective institutions to limit involvement at a certain level. Where we come into play is to provide that extra support that is often required to make a project work.

Senator Stewart: In terms of small business in Canada, the percentage that you service would be relatively small, would it not?

Mr. Beaudoin: It is \$3 billion. If you compare it with the size of the chartered banks' portfolios, it is small. We do not pretend to be the only solution. We cannot be positioned to be the solution for small business. We are, at the margin, making a significant difference for small business, but we are not the only solution. We need the chartered banks to continue serving small business. There is no doubt about that.

Senator Stewart: Let us focus on Atlantic Canada for a moment. How do you cooperate with ACOA, or do you?

Mr. Beaudoin: Very much so. We recently signed a memorandum of understanding which confirms the partnership we will have with ACOA in a number of areas. Historically, the relationship has been extremely good because ACOA, for instance, is able to come in at the quasi-equity level or by providing direct support in the form of subsidies or repayable

[Translation]

M. Beaudoin: C'est une excellente question. C'est l'une des façons qui nous a permis de remplir notre double mandat, celui d'assumer des risques élevés tout en étant bénéficiaires.

Premièrement, si vous empruntez auprès de la BDC, vous devez accepter de payer 2 p. 100 sur une base flottante, par exemple. Nous commencerons à négocier avec les petites entreprises sur la base d'un taux fixé à 2 p. 100 au-dessus du taux directeur. Nous y ajoutons un facteur de pondération, en fonction du risque. Je parle là des prêts à terme.

Dans le cas des prises de participation, qui sont l'autre extrême, nous recherchons un taux de rendement de 30 à 40 p. 100 pour compenser le niveau élevé des pertes. C'est la seule façon que nous avons trouvée pour remplir notre double mandat, équilibrer nos comptes et aider les petites entreprises.

Le sénateur Stewart: Les banques ordinaires sont-elles intéressées par le genre de transactions que vous faites, ou bien, comme vous l'avez dit, sont-elles tout simplement rebutées à cause des risques importants courus?

M. Beaudoin: Les banques s'intéressent au crédit aux petites entreprises. Leur rôle dans ce domaine est très important. D'ailleurs, la croissance qu'elles ont enregistrée dans leur portefeuille de prêts aux petites entreprises est importante. Mais il vient un moment où leurs critères disent que c'est assez. Elles vont devoir dire à leurs clients: «Vous avez peut-être besoin d'injecter des fonds supplémentaires dans votre société;» ou «Vous devriez peut-être vous tourner vers d'autres organisations, comme la BDC, pour compléter ce que nous pouvons vous offrir».

La question n'est pas aussi simple que de demander: Sont-elles intéressées? Les banques à charte sont intéressées. Souvent, ce qui compte, c'est le niveau de leur engagement et les critères qui les forcent à limiter leur engagement à un certain niveau. Là où nous intervenons, c'est pour offrir le financement supplémentaire qui est souvent requis pour réaliser un projet.

Le sénateur Stewart: Pour ce qui est de l'ensemble des petites entreprises au Canada, le pourcentage de celles que vous desserviez est relativement faible, n'est-ce pas?

M. Beaudoin: C'est 3 milliards de dollars. Si vous le comparez à la taille des portefeuilles des banques à charte, c'est faible. Nous ne prétendons pas être la seule solution. Nous ne pouvons nous positionner comme étant la solution pour les petites entreprises. Nous nous situons à la marge, faisant une grande différence pour maintes petites entreprises, mais nous ne sommes pas la seule solution. Nous avons besoin que les banques à charte continuent à desservir les petites entreprises. Cela ne fait aucun doute.

Le sénateur Stewart: Parlons de la région atlantique, un instant. Quelle est votre collaboration avec l'APÉCA, s'il y en a une?

M. Beaudoin: Tout à fait. Nous avons signé récemment un protocole d'entente qui confirme le partenariat que nous aurons avec l'APÉCA dans divers domaines. Historiquement, la relation a été extrêmement bonne parce que l'APÉCA, par exemple, peut intervenir au niveau du quasi-capital ou en offrant un soutien direct sous forme de subventions ou de contributions remboursa-

[Text]

contributions. That would be sort of the foundation. When there was a need for additional support, this is where we would come into play.

In looking at our portfolio in the Atlantic provinces, I often see a number of situations in which both ACOA and ourselves are involved.

Senator Stewart: I am a bit uneasy, and I do not know whether I should be or not. Once upon a time I worked with a major foundation in the United States. You would hear the comment, "Well, this is not something we would do ourselves." I guess if you went to the neighbouring foundation, they would say, "Well, this is not something we would do ourselves." However, if the other foundation would take up part of the action, then we would. One had the impression that the project was not one that was marketable on its merits, but that if you said that another respectable entity thought it was good, then you were prepared to go along.

Is that the situation we are getting into with your relationship with ACOA? Do they come in and put a stamp of respectability on it and then you come in and put the second storey on the structure?

Mr. Beaudoin: No. I think it is the fact that the two institutions were working at supporting the projects. The viability of the project was there in the first place; otherwise we could not, under our mandate, support that project.

Senator Stewart: But it was viable after ACOA had intervened.

Mr. Beaudoin: In some cases, perhaps because the cost of funds with ACOA was very attractive.

Senator Stewart: Did you tell us earlier what percentage of your activity in Atlantic Canada was tourism?

Mr. Beaudoin: No, I did not quote that number. We may have that breakdown of tourism in Atlantic Canada. It is probably in line with the average in the country, if not slightly higher. Tourism is important in this area.

Tourism represents 14 per cent compared to the national average of 20 per cent. So that it is lower.

Senator Stewart: Is there any segment comparable to tourism, which is at 15 or 16 per cent in Atlantic Canada?

Mr. Beaudoin: Manufacturing is at 15 per cent. The wholesale and retail trade is more significant in Atlantic Canada than in other parts of the country. It represents 22 per cent. That is the profile.

Senator Sylvain: We are looking at how the government in Canada lends money. It uses a number of organizations, including yours. It has various other geographical organizations, which we have just discussed. Each one of these organizations probably reports to a different minister, if I am not mistaken. I am not too sure to whom you report.

Mr. Beaudoin: Minister Manley.

[Traduction]

bles. C'est là le point de départ. Si un soutien additionnel est requis, c'est là que nous intervenons.

Lorsque je passe en revue notre portefeuille dans les provinces atlantiques, je vois souvent des dossiers dans lesquels l'APÉCA et nous-mêmes sommes tous deux présents.

Le sénateur Stewart: Je ressens un certain malaise et je ne sais pas si c'est justifié ou non. J'ai travaillé jadis avec une importante fondation américaine. J'entendais souvent la réflexion: «Eh bien, ce n'est pas quelque chose que nous ferions nous-mêmes». Je suppose que si l'on s'adressait à la fondation voisine, elle dirait aussi: «Ce n'est pas quelque chose que nous ferions nous-mêmes». Cependant, si votre fondation assumait une partie du projet, nous prenions l'autre. On avait souvent l'impression que le projet n'était pas vendable sur ses mérites propres, mais que si vous disiez qu'une autre entité respectable le trouvait bon, alors il devenait acceptable.

Est-ce la situation dans laquelle s'inscrit votre relation avec l'APÉCA? Est-ce qu'elle confère un sceau de respectabilité, ensuite de quoi vous arrivez pour construire le deuxième étage du montage financier?

M. Beaudoin: Non. Je pense que les deux institutions travaillaient de concert. Il faut qu'un projet soit viable au départ, sinon notre mandat ne nous permettra pas de le financer.

Le sénateur Stewart: Mais il est devenu viable après l'intervention de l'APÉCA.

M. Beaudoin: Dans certains cas, parce que le coût du financement par l'APÉCA était très intéressant.

Le sénateur Stewart: Nous avez-vous dit quel était le pourcentage de votre activité dans le secteur touristique de la région Atlantique?

M. Beaudoin: Non, je n'ai pas donné ce chiffre. Nous avons peut-être cette ventilation pour la région Atlantique. Le chiffre est sans doute proche de la moyenne nationale, sinon légèrement plus élevé. Le tourisme est important dans cette région.

Le tourisme représente 14 p. 100, contre une moyenne nationale de 20 p. 100. Le chiffre est donc inférieur.

Le sénateur Stewart: Y a-t-il un secteur comparable au tourisme, qui représente 15 ou 16 p. 100 de l'économie du Canada Atlantique?

M. Beaudoin: La fabrication est à 15 p. 100. Le commerce de gros et de détail est plus important dans la région Atlantique que dans les autres régions du pays, avec 22 p. 100. Voilà le profil.

Le sénateur Sylvain: Nous nous penchons sur les crédits accordés par le gouvernement fédéral. Il passe pour cela par diverses organisations, dont la vôtre. Il a diverses autres organisations géographiques, dont nous venons de parler. Chacune est probablement placée sous la responsabilité d'un ministre différent, si je ne m'abuse. Je ne sais pas trop de qui vous relevez.

M. Beaudoin: Du ministre Manley.

[Texte]

Senator Sylvain: Do the others agencies all report to Mr. Manley?

The Chairman: There are two that report to foreign affairs, and one reports to agriculture.

Senator Sylvain: If these four report to different ministers, then ACOA, the WED, and so on, probably report to different people as well. You then have a whole lot of people involved in one process: lending money.

According to your chart, you must make out a financial plan each year, deciding what to do and how to do it. I would assume that the other agencies involved must also make some financial plans and that all these plans go to a variety of different ministries.

This question was raised here a number of times: What can be done for the guy who wants a small loan to start a new business? Perhaps he is a poor civil servant who got fired and needs a few thousand dollars to get going again. But money for small loans is difficult to find. A loan of \$2 million can grab someone's attention, but \$10,000 will not cut it. If you are in the high-tech business lenders tend to shy away, although I understand that the market is now taking a more interested view.

We have been told that gaps exist in the lending system as combined between the private sector and the public sector. Before you finalize your business plan for the year, do you get in touch with other federal lending institutions and ask where the gaps are or what can be done to serve the public better? Do you ask who is willing to take on the guy who only wants \$5,000 to start a wine store and then go up to the Bombardiers of this world who need export development? Do you look for the gaps before making a plan? If that was part of your plan and the plans of all the agencies, perhaps we would not hear so many stories about these gaps.

Mr. Beaudoin: Concerning your last point, we do have regular contacts with Crowns and agencies to examine how we can work together and how we can serve the market to find our common areas of interest.

Often the net result of this exercise is that we are serving different markets. The only Crown that has a mandate to service small business is BDC.

The Farm Credit Corporation knows the farm business. We do not pretend to have that expertise. The overlaps, as I was mentioning, are very small. Approximately 2 per cent of our portfolio is agri-food businesses which would also be served by the Farm Credit Corporation.

Senator Sylvain: There are overlaps, I could not agree more, but it is the gaps that we hear about most often.

Mr. Beaudoin: They are in different markets. The FCC looks for gaps from the farmers' perspective; the EDC from the exporters' perspective; and we look for gaps from the small business perspective. The gaps in small business are very

[Translation]

Le sénateur Sylvain: Est-ce le cas des autres organismes?

Le président: Il y en a deux qui relèvent du ministre des Affaires étrangères et une du ministre de l'Agriculture.

Le sénateur Sylvain: Si ces quatre institutions relèvent de ministres différents, je suppose que l'APÉCA, et DEO font rapport également à des ministres différents. Cela fait beaucoup de gens pour s'occuper d'une seule et même activité: le crédit.

Selon votre tableau, vous devez rédiger un plan financier chaque année, décider quoi faire et comment le faire. Je suppose que les autres organismes de crédit doivent en faire autant et que leurs plans sont soumis à toute une série de ministres différents.

La question a été soulevée ici à plusieurs reprises: Que peut-on faire pour celui qui veut un petit prêt pour lancer une nouvelle entreprise? Il peut s'agir d'un fonctionnaire désargenté qui a été mis à pied et qui a besoin de quelques milliers de dollars pour repartir. Mais il est difficile d'obtenir des crédits pour de petits montants. Un emprunt de 2 millions de dollars peut attirer l'attention d'une banque, mais 10 000 \$ n'intéressent personne. Si vous êtes dans le secteur de la haute technologie, les banques ont peur, même s'il semble que le marché commence à s'y intéresser davantage.

On nous dit qu'il y a des lacunes dans le système de crédit global, combinant le secteur privé et le secteur public. Avant de finaliser votre plan d'entreprise pour l'année, est-ce que vous contactez les autres institutions financières fédérales pour leur demander où se situent leurs lacunes ou ce que l'on peut faire pour mieux servir le public? Demandez-vous qui est prêt à se charger du type qui ne veut que 5 000 \$ pour ouvrir un commerce de vins, pour monter ensuite jusqu'aux Bombardiers de ce monde qui ont besoin d'aide à l'exportation? Passez-vous en revue les lacunes avant de rédiger votre plan? Si vous et tous les autres organismes procédez ainsi, on nous parlerait peut-être moins de lacunes.

M. Beaudoin: Nous avons des contacts réguliers avec les institutions fédérales pour voir comment nous pouvons travailler de concert et servir le marché et déterminer nos domaines d'intérêts communs.

Souvent, le résultat net de cet exercice est que nous constatons que nous servons des marchés différents. La seule société d'État qui ait pour mandat de desservir la petite entreprise est la BDC.

La Société du crédit agricole connaît l'agriculture. Nous ne prétendons pas être experts en ce domaine. Les chevauchements, comme je l'ai mentionné, sont très restreints. Près de 2 p. 100 de notre portefeuille concerne des entreprises agroalimentaires qui pourraient également s'adresser à la Société du crédit agricole.

Le sénateur Sylvain: Il y a des chevauchements, je suis pleinement d'accord, mais ce sont les lacunes dont on nous parle le plus souvent.

M. Beaudoin: Elles se situent dans des marchés différents. La SCA considère les lacunes selon l'optique de l'agriculteur; la SEE selon l'optique de l'exportateur; et nous les considérons selon l'optique de la petite entreprise. Les lacunes dans le secteur de la

[Text]

particular and unique to the experiences in small business. You may not find them with any other agencies.

One gap which must be addressed is the size of the transaction. Small transactions are often more difficult to support in the private sector than are the larger ones. Another gap is caused by the collateral requirement. A third gap can be caused by the capital or equity requirements which are often required to support a project. Without certain accumulated equity, you cannot get that amount of money. In other cases, gaps are generated because of the criteria that I talked about. Certain standards are applied in financial institutions beyond which you cannot go.

In a practical sense, these are some of the real-life reasons for the gaps. I am not an economist, so I cannot talk about this in a macro sense. From an on-the-ground point of view, these are the issues facing small business.

Senator Sylvain: I understand that. You confirmed the point I was trying to make, namely, that there are many gaps and that the four institutions we are studying are not planning together to see how they can fill these gaps.

Mr. Beaudoin: We are working together.

Senator Sylvain: But you just told me that the gaps still exist.

Mr. Beaudoin: These gaps are particular to small business. The gaps which exist in farming are different.

The Chairman: Let me give a specific example to illustrate Senator Sylvain's point more precisely. Suppose a farmer wants to start a small processing business. Although it is past the farm gate, the farmer is eligible for an FCC loan. As a small business, it is eligible for the BDB. If the product is exported, it is also eligible for an EDC loan.

Which agency does the farmer use? If he is clever, perhaps he will play one off against the other.

Mr. Beaudoin: With access to capital being such a challenge, I do not think you want to hedge your bets. You want to ensure that the three institutions will be helping that project to be completed.

We get involved with scenarios, such as you described, where the three institutions are collaborating to put something together that will complete the project successfully.

The Chairman: Who brings them together? Does this poor, small businessman have to shop himself around to everyone? Who does the coordination?

Mr. Beaudoin: The situation you have described is unique. It exists, but it represents 2 per cent of our portfolio.

Senator Sylvain: You say it exists in your portfolio. I am trying to focus on what exists in the world. Things do not come in neat little packages marked "processor outside the farm gate" or "exporter." People do any number of things.

[Traduction]

petite entreprise sont très particulières et propres à celui-ci. Vous ne les retrouverez sans doute chez aucun autre organisme.

Une faille qu'il faut combler concerne la taille de la transaction. Les petites transactions sont souvent plus difficiles à financer dans le secteur privé que les grandes. Une autre faille est due à l'exigence d'un nantissement. Une troisième peut être causée par les capitaux ou avoirs propres requis pour trouver le financement d'un projet. Si vous n'avez pas accumulé suffisamment d'avoirs, on ne vous prêtera pas le montant dont vous avez besoin. Dans d'autres cas, les lacunes sont le fait des critères dont j'ai parlé. Les banques appliquent certaines normes au-delà desquelles elles refusent d'aller.

Ce sont là certaines des raisons concrètes de ces failles. Je ne suis pas économiste et je ne peux vous en parler dans une optique macroéconomique. Mais d'un point de vue concret, ce sont là les difficultés que rencontrent les petites entreprises.

Le sénateur Sylvain: Je comprends cela. Vous avez confirmé ce que je voulais faire ressortir, à savoir qu'il y a quantité de failles et que les quatre organismes que nous étudions ne se concertent pas pour tenter de les combler.

M. Beaudoin: Nous collaborons.

Le sénateur Sylvain: Mais vous venez de me dire que les failles existent toujours.

M. Beaudoin: Ces failles-là sont propres aux petites entreprises. Celles qui existent dans le secteur agricole sont différentes.

Le président: Permettez-moi de vous donner un exemple précis pour illustrer le propos du sénateur Sylvain. Supposons qu'un agriculteur veuille monter une petite affaire de transformation. Bien que celle-ci se situe en aval de l'exploitation agricole, l'agriculteur est admissible à un prêt de la SCA. En tant que petite entreprise, il peut faire appel aussi à la BDC. Si le produit est exporté, il a droit également à un prêt de la SEE.

À quel organisme l'agriculteur fera-t-il appel? S'il est malin, il les jouera peut-être les uns contre les autres.

M. Beaudoin: L'accès au capital étant si difficile, je pense qu'il ne faut pas se livrer à ce jeu. Il s'agit plutôt de faire en sorte que les trois institutions vont soutenir le projet à réaliser.

Nous voyons de tels cas où les trois institutions collaborent à un montage financier pour mener un projet à bien.

Le président: Qui les rassemble? Est-ce que ce pauvre petit entrepreneur doit lui-même faire la tournée de tout le monde? Qui assure la coordination?

M. Beaudoin: La situation que vous décrivez est rare. Elle existe, mais ne représente que 2 p. 100 de notre portefeuille.

Le sénateur Sylvain: Vous dites qu'elle existe dans votre portefeuille. J'essaie de me baser sur ce qui existe dans le monde. Les choses ne viennent pas emballées dans de jolis petits paquets marqués «transformateur en aval de l'exploitation» ou «exportateur». Les gens font toutes sortes de choses.

[Texte]

You admitted that there are many of these gaps, whether in the types of businesses that people are in, the size of the loans, or whatever. What are you four institutions doing together? You must plan so that this works for everyone. You must plan so that the gaps are closed, so that the fellow in Senator Kirby's example, who is in three boxes at the same time, knows to which door he must go.

If you do not have such a plan, it is because there are too many of you, in which case there should only be one. There would then only be one door to knock on. Also there would be less ministers involved. Perhaps you could then get a direction which would indicate how the public lending business should be handled, which is what we are talking about: a public lending business which is in competition with the private lending business.

You are telling me there are gaps. You say you make your plans; you worry about your particular book of business, but it is only when cases occur that you talk to the other people. The annual financial plans of these four institutions are never coordinated in order to eliminate the problems.

Mr. Beaudoin: They are coordinated. They go to Treasury Board and then to a Crown corporation director.

Senator Sylvain: Treasury Board does not coordinate these things. They look at the review.

The Chairman: The senator's question is really operational. Some of us have been around this town long enough to know the weaknesses of Treasury Board as a coordination mechanism. Senator Sylvain is really talking about operational problems faced by customers. The Treasury Board will not solve those problems.

Mr. Beaudoin: In terms of coordination, we have in place procedures for having the respective institutions support the transactions or the proposals that require the support of the three organizations, which, in many cases at this stage, is a small percentage of what small businesses need.

Senator Sylvain: This is not an accusation that you are leaving a lot of people out in the snow. I am simply saying that we have heard from many people that there are important gaps in the public lending system; that there are many institutions in this system that do not work together; that if you fall in between the cracks, you are dead; and, that if you overlap, you do not know where you are going. However, I think you have answered that question.

Mr. Beaudoin: In terms of serving the different markets, they are quite different. For instance, our ability to service a farming proposal would be poor. We have little knowledge of that area because it has never been our focus.

The profile of account managers in Farm Credit versus the bank is totally different. The Farm Credit Corporation has agri-economists; we have people with business degrees and small business experience. If you sent a farmer our way for help, the result would be terrible.

[Translation]

Vous avez reconnu qu'il y a nombre de failles, que ce soit au niveau des catégories d'entreprises, de la taille des prêts, et cetera. Que faites-vous de concert, vous les quatre institutions? Vous devez planifier de façon à ce que le système fonctionne pour tous. Vous devez planifier de façon à boucher les failles, de façon à ce que le gars de l'exemple du sénateur Kirby, qui entre dans trois boîtes en même temps, sache à quelle porte frapper.

Si vous n'avez pas de tel plan, c'est parce que vous êtes trop nombreux, auquel cas il faut vous fusionner en un seul organisme. À ce moment-là, il n'y aurait plus qu'une seule porte à laquelle frapper. Il y aurait aussi moins de ministres en jeu. Peut-être pourriez-vous alors obtenir des directives indiquant comment le crédit public devrait être organisé, car c'est exactement ce dont nous parlons: un crédit public en concurrence avec le crédit privé.

Vous me dites qu'il y a des failles. Vous dites que vous faites vos plans; que vous vous occupez de votre domaine particulier, que vous parlez aux autres. Les plans d'entreprise annuels de ces quatre institutions ne sont jamais coordonnés de façon à éliminer les problèmes qui existent.

M. Beaudoin: Ils sont coordonnés. Les plans vont au Conseil du Trésor, puis à un directeur responsable des sociétés d'État.

Le sénateur Sylvain: Le Conseil du Trésor ne coordonne pas ces choses. Il contrôle a posteriori.

Le président: La question du sénateur est réellement d'ordre opérationnel. Certains d'entre nous sommes depuis suffisamment longtemps dans cette ville pour connaître les faiblesses du Conseil du Trésor en tant que mécanisme de coordination. Le sénateur Sylvain parle en fait de problèmes opérationnels que rencontrent les clients. Le Conseil du Trésor ne résout pas ces problèmes.

M. Beaudoin: Sur le plan de la coordination, nous avons des procédures en place pour rallier le soutien des institutions respectives à des transactions ou des propositions qui exigent l'appui des trois organisations, soutien que, dans bien des cas, ne représente qu'un petit pourcentage de ce dont les petites entreprises ont besoin.

Le sénateur Sylvain: Je ne vous accuse pas de laisser quantité de gens en plan. Je dis simplement que beaucoup de gens nous ont dit qu'il y a des failles importantes dans le système de crédit public; que celui-ci se compose de nombreuses institutions qui ne travaillent pas main dans la main; que si l'on tombe dans une faille, on est mort; et que, s'il y a chevauchement, on ne sait pas à qui s'adresser. Cependant, je pense que vous avez répondu à la question.

M. Beaudoin: Pour ce qui est du service aux différents marchés, il diffère beaucoup. Par exemple, notre capacité à évaluer un projet agricole est piètre. Nous ne connaissons guère ce secteur, car il n'est pas dans notre sphère d'activité principale.

Le profil des gestionnaires de comptes du Crédit agricole est totalement différent de celui des nôtres. La Société du crédit agricole compte des agro-économistes dans ses effectifs; nos gestionnaires de comptes ont des diplômes de commerce et l'expérience des petites entreprises. Si vous envoyiez des agriculteurs chercher de l'aide chez nous, le résultat serait terrible.

[Text]

Senator Sylvain: I do not want to go down that road with you. I think you have responded to my question. You have told me that there is no central planning to this. Everyone does their own thing and there are a lot of gaps and a lot of overlays. That is the situation.

Senator LeBreton: Are you suggesting that you would not know what the farmer wanted or that the farmer would not know what service you provided? Farmers nowadays must be very skilled business people.

Mr. Lavelle, is it the case that the structure of the Business Development Bank is the same as when it was the FBDB?

Mr. Lavelle: Yes.

Senator LeBreton: You are the new chairman?

Mr. Lavelle: I have been chairman for one year, so I no longer consider myself to be a "new" chairman. I am an old chairman.

Senator LeBreton: In my context, you are new.

How many members are there on the board of the Business Development Bank?

Mr. Lavelle: I believe there are approximately 15 board members.

Senator LeBreton: What are your specific responsibilities as chair?

Mr. Lavelle: The responsibilities of chair are to oversee the operations of the board, which meets on a monthly basis in a series of committee meetings; to help implement the new mandate which has been approved by the government and by Parliament; to look after the fiduciary responsibilities involved in overseeing the operations of the bank; and to approve the annual business plan, which is submitted to the Treasury Board. The board of directors of the bank have the same mandate as exists in the private sector.

Senator LeBreton: Is there an executive committee?

Mr. Lavelle: Yes, there is an executive committee.

Senator LeBreton: Does the board meet monthly, or do only various committees of the board meet monthly?

Mr. Lavelle: The board meets every month, with the exception of about two months. There are about 10 board meetings a year. In this particular year, because we have been dealing with the new mandate, I believe that we have had two additional board meetings.

Committee meetings take place prior to each board meeting. From time to time, the executive committee meets on almost a weekly basis, if there is requirement for an approval.

Senator LeBreton: In your responsibility do you get into the actual approval of policies?

Mr. Lavelle: We get into the approval of loans which are above a certain size.

Senator LeBreton: Has that always been case?

[Traduction]

Le sénateur Sylvain: Je ne vais pas m'engager sur ce terrain avec vous. Je pense que vous avez répondu à ma question. Vous m'avez dit qu'il n'y a pas de planification centrale. Chacun travaille dans son coin et il y a quantité de failles et de chevauchements. Voilà la situation.

Le sénateur LeBreton: Dites-vous que vous ne sauriez pas ce que l'agriculteur veut ou que l'agriculteur ne saurait pas quel service vous offrez? Les agriculteurs, de nos jours, doivent être des gens d'affaires très compétents.

Monsieur Lavelle, est-il exact que la structure de la Banque de développement du Canada est la même que lorsqu'elle s'appelait la Banque fédérale de développement?

M. Lavelle: Oui.

Le sénateur LeBreton: Vous êtes le nouveau président?

M. Lavelle: Je suis président depuis un an, si bien que je ne me considère plus comme un «nouveau» président. Je suis un vieux président.

Le sénateur LeBreton: Dans mon optique, vous êtes nouveau.

Combien de membres compte le conseil d'administration de la Banque de développement?

M. Lavelle: Une quinzaine.

Le sénateur LeBreton: Quelles sont vos fonctions précises, en tant que président?

M. Lavelle: Les fonctions du président consistent à superviser le travail du conseil, qui se réunit une fois par mois au sein de divers comités; contribuer à l'exécution du nouveau mandat qui a été approuvé par le gouvernement et le Parlement; exécuter les responsabilités fiduciaires que suppose la supervision du fonctionnement de la banque; et approuver le plan d'entreprise annuel, qui est présenté au Conseil du Trésor. Le conseil d'administration de la Banque a le même mandat qu'un conseil similaire du secteur privé.

Le sénateur LeBreton: Y a-t-il un comité exécutif?

M. Lavelle: Oui, il y a un comité exécutif.

Le sénateur LeBreton: Est-ce que le conseil se réunit chaque mois, ou bien s'agit-il uniquement des divers comités du conseil?

M. Lavelle: Le conseil se réunit chaque mois, sauf peut-être deux mois par an. Il y a une dizaine de réunions par an. Cette année, lorsque nous avons reçu ce nouveau mandat, je pense que nous avons tenu deux réunions supplémentaires du conseil.

Les réunions de comité ont lieu avant chaque réunion du conseil plénier. De temps à autre, le comité exécutif se réunit presque sur une base hebdomadaire, lorsqu'il y a une autorisation à donner.

Le sénateur LeBreton: Est-il de votre responsabilité d'avaliser les politiques?

M. Lavelle: Notre autorisation est requise pour les prêts supérieurs à un certain montant.

Le sénateur LeBreton: En a-t-il toujours été ainsi?

[Texte]

Mr. Lavelle: Yes, as far as I am aware.

Senator LeBreton: Do you consider this a part-time position?

Mr. Lavelle: Yes, it is a part-time position.

Senator LeBreton: Do you have offices at the Business Development Bank?

Mr. Lavelle: Yes, I do. I have an office in Toronto.

Senator LeBreton: At the new facility in Toronto?

Mr. Lavelle: Yes.

Senator LeBreton: What is the division of responsibility between the chair and the president and CEO? Is there not some cross-over of responsibility? In my view, the president and CEO is the one that runs the bank on a daily basis, and the chairman of the board, with the board, sets the policy. Is there not, then, some overlap of responsibility?

Mr. Lavelle: Mr. Beaudoin, will have to speak for himself. As far as I am concerned, there is no overlap. The board does what the board is supposed to do according to the mandate given to it by the government. The president and CEO very competently manages the bank on a day-to-day basis. In the course of a week or a month, we work out whatever issues with which we must deal.

Senator LeBreton: Therefore, you would not be consulted on a day-to-day basis. You would only be consulted about specific transactions over a certain amount?

Mr. Lavelle: Yes.

Senator LeBreton: What is that amount?

Mr. Lavelle: Normally, loans which have been brought to the attention of the executive committee by the management have been in the neighbourhood of \$1 million to \$2 million. The chairman of the executive committee at the bank is the president and the CEO. The directors are there to concur in or disagree with whatever recommendation is made on a specific loan application.

Senator LeBreton: Did you have experience in the banking business before, Mr. Lavelle?

Mr. Lavelle: No. My experience in the banking business is that I go to the bank quite regularly, but I am not a banker.

The Chairman: Mr. Lavelle, I wish to ask you some policy questions. They are in three different areas.

Picking up on Senator Sylvain's point, the gaps overlap problem, previous witnesses have testified about one way that other governments have gone around it, or the one that leaps to mind. A long time ago, the Saskatchewan government — and other provincial governments as well — had put in place a holding company under which, in the Saskatchewan case, all Crown corporations were underneath the Crown holding company.

[Translation]

M. Lavelle: Oui, à ma connaissance.

Le sénateur LeBreton: Considérez-vous que c'est un poste à temps partiel?

M. Lavelle: Oui, c'est un poste à temps partiel.

Le sénateur LeBreton: Avez-vous des bureaux à la Banque de développement?

M. Lavelle: Oui. J'ai un bureau à Toronto.

Le sénateur LeBreton: Dans les nouveaux locaux de Toronto?

M. Lavelle: Oui.

Le sénateur LeBreton: Comment les responsabilités sont-elles partagées entre le président du conseil et le président-directeur général? N'y a-t-il pas un certain chevauchement des fonctions? À mon avis, le PDG est celui qui gère la banque au quotidien, et le président du conseil, avec les autres membres du conseil, détermine la politique. N'y a-t-il pas, dans ce cas, un certain chevauchement des responsabilités?

M. Lavelle: Je laisse à M. Beaudoin le soin de donner son avis personnel. Pour ma part, je ne vois pas de chevauchement. Le conseil fait son travail, conformément au mandat qui lui a été confié par le gouvernement. Le PDG gère la Banque au quotidien, de façon très compétente. Nous réglons tous les problèmes qui se posent dans l'espace d'une semaine ou d'un mois.

Le sénateur LeBreton: Vous n'êtes donc pas consulté sur une base quotidienne. On ne vous consulte que sur des transactions particulières dépassant un certain montant?

M. Lavelle: Oui.

Le sénateur LeBreton: Quel est ce montant?

M. Lavelle: Normalement, les prêts portés à l'attention du comité exécutif par la direction se situent dans le voisinage de 1 à 2 millions de dollars. Le PDG préside le comité exécutif de la Banque. Les membres du conseil adoptent ou rejettent la recommandation faite à l'égard d'une demande de prêt spécifique.

Le sénateur LeBreton: Avez-vous une expérience antérieure du secteur bancaire, monsieur Lavelle?

M. Lavelle: Non. Mon expérience des banques se limite au fait que je visite régulièrement ma banque, mais je ne suis pas un banquier.

Le président: Monsieur Lavelle, j'aimerais vous poser quelques questions administratives. Elles portent sur trois aspects différents.

Faisant suite à ce que disait le sénateur Sylvain, le problème des faillites et chevauchements, des témoins précédents nous ont parlé d'une façon dont d'autres gouvernements l'ont résolu, une façon qui vient tout naturellement à l'esprit. Il y a longtemps, le gouvernement de la Saskatchewan — et d'autres gouvernements provinciaux aussi — ont mis en place une société de portefeuille coiffant, dans le cas de la Saskatchewan, toutes les sociétés d'État.

[Text]

For the moment, think just of the four financial institutions that we are looking at being in a related business. What do you see as the advantages and the disadvantages from a policy standpoint of the federal government moving to a model where you had a single minister, a single holding company, and four subsidiaries underneath it? What is your reaction to that idea?

Mr. Lavelle: I am not sure that I can give a very logical answer about that. The role that I have played as chairman has been focused almost exclusively on the BDBC and its evolution as an institution which is moving towards a new client base and some of the issues that are in the mandate.

Looking at that particular institution, the bank is trying to respond to all the questions that have been asked relative to the gaps that exist in the marketplace in its own way. It is quite correct that perhaps there could be more discussion and cooperation between the various Crown corporations, but Mr. Beaudoin has made it clear that each of these Crown corporations do have a different mandate. It is hard to see how they can be brought together without a total merger of all their activities.

I am not sure that that would be the right solution at this point in time. There are other solutions that one could look at down the road. It is very difficult to say, in a general way, that this would work very well at this point.

The Chairman: Approximately three times in your answer you said, "at this point." Let us take your qualifier "at this point" off the table for a minute. That is an easy way to duck the question.

You said that you could merge them all into one company, but then you also said that you could also think of other ways of doing it. Why not do some thinking for us and outline some of your thoughts?

Mr. Lavelle: I have not spent a lot of time thinking about these issues except in the context of my relationship with the BDC.

When it comes to evolution, all Crown corporations, based on their relationship with the government — that is, whether it is the federal or provincial government — are being driven by the same requirements, namely, the availability of capital and the availability of resources from the government. Therefore, there is a general move to be more private-sector oriented, to run the organizations much more efficiently than they may have been run in the past, and to respond to a larger client base, which requires different sets of practices.

If I were looking down the road, the question is: Does someone look at some point in time at taking these institutions and privatizing them, changing them dramatically from where they are today, or leaving them as they are if they are fulfilling a particular niche? All those questions are on the table.

The Chairman: Suppose one were to start down that road a little bit? Let me get back to the FCC question. It was pointed out that you do not overlap very much with the FCC. That could be a very compelling argument for putting them together for the

[Traduction]

Songez, pour le moment, uniquement aux quatre institutions financières que nous examinons et qui jouent un rôle similaire. Quels seraient, à votre avis, les avantages et inconvénients si le gouvernement fédéral adoptait un modèle où l'on aurait un seul ministre responsable, une société de portefeuille unique coiffant quatre filiales? Comment réagissez-vous à cette idée?

M. Lavelle: Je ne suis pas sûr de pouvoir vous donner une réponse très logique. Le rôle que j'ai joué en tant que président était centré presque exclusivement sur la BDC et son évolution vers une nouvelle clientèle, et certains des autres aspects de son mandat.

S'agissant de cette institution particulière, la Banque cherche à répondre à sa propre façon à toutes les questions qui lui ont été posées touchant les failles qui existent dans le marché. Il est vrai qu'il pourrait peut-être y avoir davantage de concertation et de collaboration entre les diverses sociétés d'État, mais M. Beaudoin a bien montré que chacune d'elles a un mandat différent. Il est difficile de voir comment elles pourraient toutes être regroupées sans une fusion totale de toutes leurs activités.

Je ne suis pas certain que ce soit la bonne solution à ce stade. On pourrait envisager d'autres solutions. Il serait très difficile d'affirmer, de manière générale, que cela fonctionnerait bien à ce stade.

Le président: Vous avez dit «à ce stade» près de trois fois dans votre réponse. Laissons de côté cette nuance pour un instant. C'est un moyen facile d'éluder la question.

Vous avez dit qu'on pourrait les regrouper, mais vous avez dit aussi qu'il y aurait d'autres façons de procéder. Pourquoi ne pas nous faciliter la réflexion et nous esquisser certaines de ces autres façons?

M. Lavelle: Je n'ai pas beaucoup réfléchi à ces questions, sauf dans le contexte de mon travail à la BDC.

Lorsqu'on parle d'évolution, toutes les sociétés d'État, du fait de leur relation avec le gouvernement — qu'il s'agisse du gouvernement fédéral ou d'un gouvernement provincial — sont déterminées par les mêmes contraintes, principalement la disponibilité de capital et la disponibilité de ressources au niveau du gouvernement. Par conséquent, il y a une tendance générale à l'ouverture au secteur privé, à gérer les organisations de façon beaucoup plus efficiente qu'elles ont pu l'être par le passé et à s'adapter à une clientèle élargie, ce qui exige des modes de fonctionnement différents.

En réfléchissant à l'avenir, la question que je me pose est s'il faut privatiser ces établissements, c'est-à-dire les transformer radicalement, ou bien les laisser en l'état s'ils remplissent un créneau donné? Toutes ces questions se posent.

Le président: Supposons que l'on commence à faire un bout de chemin? Revenons à la SCA. Vous avez dit que vous n'avez guère de chevauchement avec la SCA. Ce pourrait être un argument très convaincant en faveur d'une fusion, pour réaliser des économies

[Texte]

sake of efficiencies. It was even pointed out that you are in different communities.

Mr. Lavelle: That is correct.

The Chairman: Post farm gate, which the FCC is now into, clearly falls within your mandate. To me, that is unarguable. Strictly from a policy standpoint, and recognizing that you have not done any detailed studies on it, what is your sense of the likely synergies of putting at least those two pieces together? You pick up the FCC's farm expertise and they pick up your post farm gate expertise. You are not in the same cities and I cannot believe that there are not overhead savings.

Mr. Lavelle: As you can appreciate, that is a loaded question, and I would not answer it directly under any circumstances.

As the Senate committee is well aware, when the mandate changes were passed and made into law and approved by the Senate, it called for a radically different BDC or FBDB than we have at the present time. It was to move into knowledge-based, high-technology industries and non-collateral loans, but to maintain its profitability and, as Mr. Beaudoin has said, to enhance it. From the figures that I have looked at and are provided for the committee, the evolution of this bank is the same as the evolution that is already taking place in the FCC.

I am not sure that the right move is to put them together. The right move is to assume that these Crown corporations must continually evolve. At some point in time, someone must make a decision about the best way to get the most efficiencies, provide the best service, and fill the gaps in the marketplace for which these organizations exist.

Senator Stratton: There has been complaint about the Farm Credit Corporation now getting into your field, because farmers are diversifying and trying to get out of pure agriculture and go post farm gate, as they say. If that is occurring, the logical conclusion is to put the two together. Since farmers are diversifying, they need the business expertise that you have. That would be a logical conclusion. Would you not agree with that?

Mr. Lavelle: I will let the president answer that.

Senator Stratton: I do not want to put words in your mouth.

Mr. Beaudoin: The diversification is happening, and we are working together to find solutions, but it still represents a relatively small portion of the total marketplace. As I said, 98 per cent of our focus deals with issues where that is not a concern. Do we change the whole organization for 2 per cent?

Senator Stratton: I look at it as an opportunity for you to get into that area. Farmers are trying desparately to diversify so that they do not get tied into this horrific recession/depression in the agricultural sector. I look at it as an opportunity for you to grow that market, rather than it being a very small sector.

[Translation]

d'échelle. Vous avez même signalé que vous êtes implantés dans des localités de types différent.

M. Lavelle: C'est juste.

Le président: Le secteur agroalimentaire, dans lequel la SCA se lance maintenant, relève clairement de votre mandat. À mes yeux, c'est incontestable. Du point de vue purement théorique, et sachant que vous n'avez pas effectué d'études à ce sujet, quel gain de synergies y aurait-il en fusionnant ces deux éléments? Vous bénéficieriez des connaissances agricoles de la SCA et elle profiterait de votre savoir-faire dans l'agroalimentaire. Vous n'avez pas de bureaux dans les mêmes villes et je ne peux pas croire qu'il n'y aurait pas des économies de frais généraux.

M. Lavelle: Comme vous l'imaginez, c'est une question très chargée et je n'y répondrai directement en aucune circonstance.

Tous les sénateurs le savent, le nouveau mandat qui a été adopté par le Sénat et promulgué prévoit une BDC radicalement différente de celle d'aujourd'hui. Il s'agit pour elle de se tourner vers les industries de haute technologie, à forte intensité de connaissances et les prêts sans nantissement, tout en maintenant sa profitabilité et en l'accroissant, ainsi que M. Beaudoin l'a dit. D'après les chiffres que j'ai vus et qui ont été fournis au comité, l'évolution de notre Banque est la même que l'évolution déjà en cours à la SCA.

Je ne suis pas certain qu'il serait judicieux de les fusionner. Il faut plutôt postuler que ces sociétés d'État vont devoir évoluer sans cesse. À un certain moment, quelqu'un devra décider quelle est la meilleure façon de réduire les coûts, d'offrir le meilleur service et de combler les failles du marché privé que ces organisations sont censées boucher.

Le sénateur Stratton: D'aucuns se sont plaints que la Société du crédit agricole empiète maintenant sur votre domaine, parce que les agriculteurs diversifient leurs activités et ne se cantonnent plus dans l'agriculture pure, pour se lancer dans l'agroalimentaire, comme on dit. Si cette tendance est réelle, la conclusion logique est de fusionner les deux. Puisque les agriculteurs diversifient, ils ont maintenant besoin des capacités que vous possédez. Cela me paraît être une conclusion logique, ne pensez-vous pas?

M. Lavelle: Je vais laisser le PDG répondre.

Le sénateur Stratton: Je ne veux pas placer des mots dans votre bouche.

M. Beaudoin: La diversification est en train, et nous travaillons de concert pour trouver des solutions, mais cela reste une partie relativement mineure du marché d'ensemble. Comme je l'ai dit, 98 p. 100 de notre activité est faite de prêts où cela n'est pas un problème. Faut-il changer toute l'organisation pour les 2 p. 100 restants?

Le sénateur Stratton: J'y vois une occasion pour vous de vous lancer dans ce secteur. Les agriculteurs cherchent désespérément à se diversifier pour ne pas rester pris dans cette horrible cycle de récession/dépression de l'agriculture. J'y vois une occasion pour vous de développer ce marché, au lieu qu'il reste tout petit.

[Text]

Mr. Beaudoin: We deal with these applications when they fall under our mandate, and that is something we will no doubt continue to do. However, it represents a small portion of the small business requirements.

Senator Sylvain: Why does being small mean that it is not something to which you would pay attention? What is small today eventually grows up. To ignore it totally because it is small does not make sense to me.

Mr. Beaudoin: The business is not small. It is a small portion of activities where there is this overlap. As I said, it is 2 per cent of our portfolio.

Senator Stewart: Correct me if I am wrong, but typically, the farmer would be told by the FCC, "Interesting, but outside our mandate. Why not go and see the Business Development Bank people?" Does that happen?

Mr. Beaudoin: No, not any more. They now have the ability to service that diversification. With their new mandate, they have the mandate to support off-farm diversification.

Senator Stewart: In a sense, they are doing work which, before this, you would have done?

Mr. Beaudoin: In a way.

Senator Stewart: So there is an overlap there.

Mr. Beaudoin: Yes, and this is what I have described as 2 per cent of our activities.

Senator Stewart: That is not a gap but an overlap, is it not?

Mr. Beaudoin: Yes, an overlap. With 2 per cent of our portfolio there is the potential that the two institutions could be servicing the same customer. For this customer, I would say, "hallo! hallo!" because he has two windows to which he can go to ensure that he is able to get the support he needs.

Mr. Lavelle: In terms of looking at the client base of Crown corporations, we must take into account — and this is a problem — that these are not static clientele. It is as if the manufacturing sector is moving into high technology and the agricultural sector is moving into agri-businesses, which in some cases would be high technology. This is an evolutionary process. The tourism industry does not just stay the tourism industry; they get into high technology activities that would qualify from the bank's point of view.

When it goes back to the question of whether you should put these organizations together, it raises the question: Are they now applying to the right fields in which they are involved? It must also be asked: Should there be a different process down the road rather than simply saying that you can solve all the problems by joining them all up together, cutting costs and doing whatever else you might want to do?

Senator Perrault: Mr. Chairman, may I suggest that there be some order brought to the questioning process? Multiple questions have been asked by a number of honourable senators. Some of us are frustrated.

[Traduction]

M. Beaudoin: Nous traitons ces dossiers lorsqu'ils sont conformes à notre mandat, et nous continuerons sans aucun doute à le faire. Cependant, cela ne représente qu'une petite partie des besoins des petites entreprises.

Le sénateur Stratton: Pourquoi faudrait-il négliger quelque chose qui est petit? Ce qui est petit aujourd'hui finit par grandir. Il me paraît insensé de l'ignorer totalement parce que c'est un petit secteur.

M. Beaudoin: Ce n'est pas un petit secteur. Mais le chevauchement ne concerne qu'une petite partie des activités. Comme je l'ai dit, c'est 2 p. 100 de notre portefeuille.

Le sénateur Stewart: Reprenez-moi si je me trompe, mais l'agriculteur se fera dire typiquement par la SCA: «Très intéressant, mais en dehors de notre mandat. Pourquoi ne pas aller voir du côté de la Banque de développement?» Est-ce que cela arrive?

M. Beaudoin: Non, plus maintenant. Elle a maintenant la capacité de financer cette diversification. Avec son nouveau mandat, elle peut financer la diversification dans l'agro-alimentaire.

Le sénateur Stewart: D'une certaine façon, elle fait un travail que vous auriez fait vous-mêmes auparavant?

M. Beaudoin: D'une certaine façon.

Le sénateur Stewart: Il y a donc là un chevauchement.

M. Beaudoin: Oui, et c'est ce qui représente ces 2 p. 100 de nos activités.

Le sénateur Stewart: Ce n'est pas une faille, mais un chevauchement, n'est-ce pas?

M. Beaudoin: Oui, un chevauchement. Pour 2 p. 100 de notre portefeuille, la possibilité existe que les deux institutions servent le même client. Si j'étais ce client, je crierais «alléluia», car il dispose maintenant de deux guichets auxquels il est susceptible de trouver l'aide dont il a besoin.

M. Lavelle: Lorsqu'on parle de la clientèle des sociétés d'État, il ne faut pas oublier — et c'est un problème — que ce n'est pas une clientèle statique. Le secteur manufacturier se lance dans la haute technologie et le secteur agricole se lance dans l'agro-alimentaire, qui lui-même peut être de haute technologie dans certains cas. C'est un processus évolutif. Le tourisme ne reste pas toujours le tourisme; parfois ces entreprises se lancent dans des activités de haute technologie que la Banque pourrait financer.

S'agissant de la question de savoir s'il faut fusionner ces organisations, il faut se demander si elles sont bien présentes dans le domaine d'activité qu'il faudrait. Il faudrait aussi envisager un processus différent que de décréter simplement que l'on peut résoudre tous les problèmes en les fusionnant toutes, en réduisant les frais généraux et tout le reste.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, pourrais-je vous demander de mettre un peu d'ordre dans la période des questions? Un certain nombre de sénateurs ont pu poser quantité de questions. Certains d'entre nous sommes frustrés.

[Texte]

The Chairman: You are on the speaker's list, senator. I did think that Senator Stewart was asking a supplementary question.

Senator Stewart: I will yield the floor.

Le sénateur Hervieux-Payette: Au Québec, on a la compagnie Soquia, une société qui fait des prêts agricoles et qui aide à développer l'agroalimentaire et la SDI qui participe probablement avec vous. Je pense que cela a produit de bons résultats. Au départ, je regarde le domaine des yogourts, des crèmes glacées et autres produits de la ferme. Je pense qu'il n'y a pas beaucoup de portes ouvertes dans ces domaines. Je m'inquièterais plus quand on n'est pas là que quand on est là, et que l'on est tous là pour appuyer une entreprise.

Dans l'entreprise privée, j'ai été responsable de la diversification et du développement de nouvelles entreprises et de participer un peu comme vous le faites. Par contre, il y a un groupe que l'on appelle les «investment bankers». Il y a des coûts quand même assez importants. Comment se comparent vos coûts de financement pour participer à l'équité? Est-ce que vos prix sont plus élevés? Vous nous avez dit tantôt que vos prêts étaient de 2 p. 100 plus élevés. Mais dans le cas de financement où vous avez une participation à l'équité, et je pense plutôt au domaine de la haute technologie, de petites entreprises de logiciel qui ne requièrent nécessairement pas des sommes phénoménales, est-ce que vos coûts sont comparables aux coûts de capital?

M. Beaudoin: Ils sont comparables. C'est un élément que l'on suit sur une base régulière pour s'assurer que, finalement, nos modes d'opérations soient les plus efficaces possible. Globalement, la particularité de nos opérations, si on les regarde les prêts, étant donné que l'on supporte des plus petits prêts que toute autre institution financière, évidemment, cela exige plus de ressources pour appuyer cette activité. On doit avoir, comme je le disais, la tarification en conséquence pour que cela soit une opération rentable.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je suis au moins assurée que vous êtes compétitif. Je prend votre parole — je risque d'être ici assez longtemps — si cela n'est pas vrai, on s'en reparlera.

Qui analyse dans les nouvelles innovations technologiques la commercialisation et le niveau de développement du produit? C'est une chose extrêmement difficile de savoir si le produit est déjà assez développé pour être commercialement rentable et viable à l'opération de commercialisation. Dans l'innovation technologique, vous avez toujours le concept, le prototype et plusieurs autres phases. Qui analyse cela? Avez-vous des coûts associés à cela?

Je pense qu'un des défauts que l'on retrouve aux banques, c'est de ne pas avoir suffisamment d'expertise et de connaissance. J'aimerais savoir si vous faites appel à nos ministères spécialisés, et je pense ici à Télécom, ou au Conseil national de la recherche et à toutes les ressources du gouvernement fédéral au niveau de l'évaluation du projet ou du produit qui vous est présenté?

[Translation]

Le président: Vous êtes sur la liste des intervenants, sénateur. Il me semblait que le sénateur Stewart posait une question complémentaire.

Le sénateur Stewart: Je vais céder la parole.

Senator Hervieux-Payette: In Quebec, SOQUIA provides farm loans and lends development assistance to the agri-food industry. Most likely you also work with the SDI. These partnerships have produced some good results. I am thinking here about the yogurt, ice cream and dairy product industry where not many opportunities are available. I would be more concerned if our presence was not felt and if we were not all helping to support business.

While in the private sector, I was responsible for the diversification and development of new businesses, a field somewhat similar to yours. However, there is such a thing as investment bankers and costs can run quite high. How do your financing costs for equity participation compare? Are they higher? You stated earlier that your loan rates were pegged at 2 per cent above the prime rate. With respect to equity participation financing, and I am thinking here more about the high-tech field and about small software companies that do not necessarily need astronomical sums of money, how do your costs compare to capital costs?

Mr. Beaudoin: Our costs are comparable. We monitor costs on a regular basis to ensure that our operating methods are as efficient as possible. Looking at the overall nature of our operations, and at loans in particular, since we grant smaller loans than any other financial institution, of course we need more resources to support this activity. As I was saying, we must set our rates accordingly in order to be profitable.

Senator Hervieux-Payette: I am pleased at least that you are competitive. I take your word for it — I could be here for some time — and if this proves not to be the case, then we can talk about it again.

With respect to technological innovations, who is responsible for analyzing marketing and product development? It is extremely difficult to know whether a product has been sufficiently developed to be commercially profitable and viable. Technological innovation involves the concept and prototype stages, to mention just a few. Who does the analyzing? What are the associated costs?

One of the things we fault the banks for is their lack of expertise and know-how. I would like to know if you call upon the services of our expert departments? I am thinking here about Telecom Canada, the National Research Council of Canada and all of the resources of the federal government in the area of project or product evaluation.

[Text]

M. Beaudoin: D'une part, le profil du personnel de la banque, de plus en plus, devra inclure des gens qui ont une formation qui combine, disons, la gestion, l'ingénierie et l'informatique, donc, tous les secteurs que l'on doit desservir. Il ne serait pas réaliste de penser que l'on aura chez nous toute l'expertise nécessaire pour traiter ces dossiers. Au fil des années, nous avons développé un réseau de spécialistes dans différents domaines très pointus et que l'on peut utiliser sur une base de consultation pour nous donner une évaluation objective du potentiel du projet.

Cela va se faire, d'une part, avec nos ressources internes qui sont très spécialisées dans certains cas mais aussi avec un conseil d'appoint. Finalement, on travaille avec les organismes tel le Conseil national de recherche qui, eux, ont des ressources très pointues aussi dans les secteurs de pointe pour nous donner leur point de vue quant aux possibilités du projet qui est présenté. C'est un exemple d'organismes à l'intérieur du gouvernement que l'on utilise pour cette évaluation.

À certains moments, ce sont les agences régionales qui vont être utilisées: on travaille avec le Bureau fédéral de développement qui a des ressources et des connaissances. Industrie Canada a certaines informations. C'est un peu le modèle que l'on utilise. Il s'agit d'avoir le maximum de ressources qui ont des connaissances scientifiques complémentaires aux connaissances en gestion. Il faut aussi utiliser des ressources extérieures.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pouvez-vous dire que ce service est égal dans toutes les régions et dans tous les bureaux du Canada? Avez-vous des succursales plus spécialisées?

M. Beaulieu: En capital de risque, par exemple, on a quatre centres, Vancouver, Ottawa, Toronto et Montréal. On a de la représentation aussi à Halifax. Ce sont des concentrations d'expertise qui existent. Notre objectif est d'avoir le plus de ressources à l'intérieur des succursales afin d'avoir cette capacité de comprendre les projets de nature scientifique mais on n'est pas rendu au point où l'on voudrait être. La transformation de la banque est à se faire, et le recrutement de personnel qui va avoir cette dualité est à se faire.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc vous avez des contractuels. De quoi parlez-vous lorsque vous mentionnez les employés permanents versus les employés contractuels?

M. Beaudoin: Globalement, la banque dans ses services financiers et ses services de capital de risque et de gestion conseil est une institution qui comporte 1 000 employés à travers le Canada. Notre réseau de conseillers pour le programme case est de l'ordre de 3 000 personnes.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je pense qu'il est important de savoir quelles sont les ressources liées à votre organisation.

Qui est venu investir chez vous? Est-ce que les gestionnaires de fonds de pension se sont tous précipités chez vous, lorsque l'on a passé la loi, pour investir dans votre banque ou êtes-vous en train de monter une opération pour aller chercher du capital frais dans le secteur privé?

[Traduction]

Mr. Beaudoin: More and more of BDC's staff will require combined management, engineering and computer sciences skills or some expertise in all of the sectors that we service. Of course, it would be unrealistic to think that we would have all the required expertise in-house to cover these areas. Over the years, we have developed a network of experts in various leading-edge sectors with whom we can consult in order to get an objective assessment of a particular proposal's potential.

In some instances, we rely on highly specialized in-house resources, but we also look to outside experts for advice. Finally, we work with agencies such as the National Research Council of Canada which have highly specialized resources in leading-edge technology sectors. They advise us on the viability of projects submitted to us for consideration. This is an example of one government organization that we call upon for evaluation purposes.

Occasionally, we rely on regional agencies. We work with the Federal Office of Regional Development and depend on its resources and expertise. Industry Canada also supplies us with information. That is how we work. We seek out as many resources as possible with scientific know-how to complement management skills. We also look to outside resources.

Senator Hervieux-Payette: Can you tell us if a comparable level of service is provided in all regions and in all offices across Canada? Do some of your branches offer more specialized services?

Mr. Beaudoin: The four centres in Vancouver, Ottawa, Toronto and Montreal are involved in providing venture capital. We also have a branch office in Halifax. Expertise is concentrated in these centres. Our goal is to have the highest concentration of resources within these branches in order to be able to understand projects of a scientific nature. However, we are still not where we want to be. BDC is now undergoing some changes and staff with these combined skills is being recruited.

Senator Hervieux-Payette: I take it then that you employ contract workers. How many permanent and contractual employees are we talking about?

Mr. Beaudoin: Overall, the bank has 1,000 employees across Canada who provide financial, venture capital and management consulting services. A total of 3,000 people make up our network of CASE program consultants.

Senator Hervieux-Payette: I think it is important for us to know the kinds of resources your organization has.

Who has invested in BDC? Did pension fund managers come knocking on your door when the legislation was passed to invest in BDC or are you in the process of mounting an operation to find new capital in the private sector?

[Texte]

M. Beaudoin: Il y a deux types de financement que l'on obtient: il y a le financement régulier; avec le passage de la nouvelle loi, une première émission a été faite en Europe. C'était avec la garantie du gouvernement mais on a réussi à obtenir des fonds à des coûts très attractifs. Cela est en partie relié avec l'appui que le gouvernement nous donnait avec le nouveau mandat. Pour ce qui est du capital non garanti par le gouvernement, on est en train de rencontrer les différents courtiers, qui ont été très occupés avec le CN, pour voir comment ils peuvent nous aider au niveau de notre capitalisation.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, c'est en voie d'être fait?

M. Beaudoin: Oui, je dirais que dans les deux prochains mois on devrait avoir notre première émission de capital privé.

Le sénateur Hervieux-Payette: En quelles devises avez-vous reçu les fonds européens?

M. Beaudoin: Dans le cas des fonds européens, c'était en devises euro-canadiennes. Il y a un marché en euro-canadiens qui est très actif et le marché de Londres était très attractif pour nous à ce moment-là.

Le sénateur Hervieux-Payette: Alors ce n'est pas un secret d'État, vous avez eu l'argent à quel prix?

M. Beaudoin: On a réussi à avoir une partie de nos fonds à 5 points de base sous ce que les obligations du gouvernement du Canada requéraient.

Senator Perrault: With respect to the status of your loan portfolio, in the past 12 months, how many loans have lapsed into default? Is one region indicating a higher loan default rate than others? Could you give us some statistics?

Mr. Beaudoin: I will give you a general overview of what has happened to our portfolio over the last few years. Problem accounts have been decreasing and the health of the small business sector has been improving. As a result, non-performing loans have been significantly reduced in all regions of Canada. British Columbia never really experienced a severe downturn, but it was significant in the case of Ontario, the Atlantic region, Quebec and the prairies.

Senator Perrault: Do you see an encouraging trend developing?

Mr. Beaudoin: Very much so.

Senator Perrault: That is good news.

Mr. Beaudoin: The past five years has been hard on small business, but the prospects for growth are encouraging. There have been a number of failures, but the players that are left are sharing a bigger pie than there used to be. There are fewer players as well.

Senator Perrault: What is the total of loan defaults in the past 12 months? Do you have that statistic?

Mr. Beaudoin: I do not have that handy.

Senator Perrault: But there is a reduction in the number and the period of time over which they are in default?

[Translation]

Mr. Beaudoin: We get our financing from two different sources. On the one hand, there is regular financing and, with the passage of the new legislation, an initial share issue was launched in Europe. The government backed the operation, but we were able to obtain funds at very attractive rates. This was due in part to the support we got from the government as a result of the new mandate. As for the capital not secured by the government, we are now meeting with the different brokers, who have been tied up with CN, to see what kind of help they can give us with our capital requirements.

Senator Hervieux-Payette: Therefore, this is in the process of being done?

Mr. Beaudoin: Yes, I would say that sometime in the next two months, we should see our first private share capital issue.

Senator Hervieux-Payette: In which currency did you receive the European funds?

Mr. Beaudoin: The European funds came to us in Euro-Canadian dollars. The Euro-Canadian dollar market is very active and the London market looked very good to us.

Senator Hervieux-Payette: Since it is not a state secret, what did these funds cost you?

Mr. Beaudoin: We were able to get part of our funds at five basis points below what Canadian government bonds were paying.

Le sénateur Perrault: Pour ce qui est de votre portefeuille de prêts, combien de prêts sont tombés en défaut de paiement? Y a-t-il une région ayant un taux de carence supérieur aux autres? Pourriez-vous nous donner quelques chiffres?

M. Beaudoin: Je vais vous donner un aperçu général de ce qui s'est passé dans notre portefeuille au cours des dernières années. Le nombre de comptes en souffrance a diminué et la santé du secteur de la petite entreprise s'est améliorée. De ce fait, le nombre des prêts non productifs a baissé dans toutes les régions du Canada. La Colombie-Britannique n'a jamais connu de grand marasme, mais il a été profond en Ontario, dans la région Atlantique, au Québec et dans les Prairies.

Le sénateur Perrault: Voyez-vous se dessiner une tendance encourageante?

M. Beaudoin: Absolument.

Le sénateur Perrault: C'est une bonne nouvelle.

M. Beaudoin: Les cinq dernières années ont été difficiles pour la petite entreprise, mais les perspectives de croissance sont encourageantes. Il y a eu un certain nombre de faillites, mais les entreprises qui restent se partagent un gâteau plus grand qu'auparavant. Elles sont aussi moins nombreuses à se le partager.

Le sénateur Perrault: Quel est le nombre total des prêts en défaut de paiement au cours des 12 derniers mois? Avez-vous ce chiffre?

M. Beaudoin: Je ne l'ai pas sous la main.

Le sénateur Perrault: Mais il y a une diminution du nombre et de la durée du défaut de paiement?

[Text]

Mr. Beaudoin: Yes.

Le sénateur Simard: Monsieur le président, j'aimerais poser des questions et certaines réponses nécessiteraient peut-être plus de temps que celui dont on peut disposer aujourd'hui. Je suggère, monsieur le président, que mes questions soient posées maintenant et l'on pourra faire parvenir les réponses par écrit au comité.

Étant donné qu'il est difficile de s'entendre sur la définition de ce qui constitue un «petit prêt» ou «une petite entreprise», j'aimerais obtenir un tableau du nombre de prêts consentis, le pourcentage des prêts et le montant des prêts pour chaque catégorie suivante: c'est-à-dire les prêts jusqu'à 50 000 \$; de 50 000 \$ à 100 000 \$; de 100 000 à 200 000 \$. Ce tableau devra comprendre les prêts consentis lors des 5 dernières années pour la région de l'Atlantique et, plus particulièrement, pour la région du Nouveau-Brunswick.

J'aimerais connaître les mécanismes et les formules qui font en sorte que les contribuables canadiens et la Banque de développement du Canada, en particulier, ont pu obtenir et réaliser des profits sur ces prêts. Quel est le nombre de compagnies qui ont généré ces profits dans les 5 dernières années? Je voudrais connaître les mécanismes employés.

Je veux vous donner l'occasion — comme certains politiciens de toutes les formations politiques de tous les temps, nos politiciens veulent prendre le crédit pour tout ce qui arrive de bien dans leur province — comme institution qui a à défendre son existence, de nous dire ce qu'elle a fait pour les provinces de l'Atlantique depuis 5 ans ou ce qu'elle propose de faire de bien. Comment votre institution a-t-elle pu contribuer à l'avancement du Nouveau-Brunswick et des provinces de l'Atlantique à partir du réaménagement que vous faites et des nouveaux pouvoirs que vous vous êtes donnés depuis quelques années?

Vous nous avez dit que les opérations de votre institution n'avait rien coûté aux contribuables canadiens depuis quelques années. Avez-vous déjà bénéficié ou bénéficiez-vous toujours des prêts faits au gouvernement du Canada ou la Banque du Canada, ou si vous vous financez toujours «at arm's length»?

M. Beaudoin: Oui, c'est privé. Nos émissions sont faites sur les marchés. Nous sommes complètement séparés de la Banque du Canada depuis 1978.

The Chairman: It would be helpful if you could provide that data to the committee.

Senator Kelleher: Given your expanded mandate and the new emphasis the federal government is placing on small- and medium-sized businesses to encourage them into the export market, what relationships and agreements, if any, have you now or are you entering into with the EDC and CCC?

Mr. Beaudoin: Let me talk about our activities in supporting small exporters. Our focus has been primarily on the training side, showing small business how to take advantage of the opportunities under the NAFTA and free trade agreements. A lot of work has taken place in the past two years at improving the knowledge level of small business in this area. We have been able to train 1,000 businesses in the past two years and show

[Traduction]

M. Beaudoin: Oui.

Senator Simard: Mr. Chairman, I have a number of questions and certain answers might require a little more time than we have available today. I would like to put my questions now and I am quite willing to accept written answers submitted to the committee at a later date.

Since it is difficult to agree on the definition of a "small loan" or a "small business," I would like you to provide us with a table depicting the number of loans awarded, the rate charged and the amount awarded in each of the following category: loans up to \$50,000; from \$50,000 to \$100,000; and from \$100,000 to \$200,000. This table should include a list of the loans awarded over the past five years to the Atlantic region and, specifically, to the New Brunswick region.

I am curious as to the mechanisms and formula which made it possible for Canadian taxpayers and the Business Development Bank of Canada in particular to make profits on these loans. How many companies realized profits over the past five years? How was this possible?

I want to give you the opportunity — like politicians of every political stripe have over the ages, our politicians want to take credit for everything good that happens in their province — as an institution placed in the position of having to defend its existence, to tell us what BDC has done for the Atlantic provinces over the past five years or what it plans to do. How has your institution helped New Brunswick and the Atlantic provinces progress in light of your reprofiling and the new powers acquired in the last few years?

You stated that BDC's operations had not cost Canadian taxpayers anything in the past few years. Have you benefited in the past from and are you still receiving loans from the Canadian government or the Bank of Canada, or do you still operate with arms-length financing?

Mr. Beaudoin: Yes, we do. Our shares are publicly traded. We have been operating independently from the Bank of Canada since 1978.

Le président: Il serait utile que vous fournissiez ces renseignements au comité.

Le sénateur Kelleher: Étant donné votre mandat élargi et l'importance nouvelle que le gouvernement fédéral attache aux petites et moyennes entreprises pour les encourager à exporter, quelles relations nouvelles et quels accords avez-vous noués ou conclus, le cas échéant, avec la SEE et la CCC?

M. Beaudoin: Permettez-moi de vous parler de nos activités de soutien aux petits exportateurs. Nous avons privilégié particulièrement l'aspect formation, pour montrer aux petites entreprises comment tirer parti des perspectives ouvertes par l'ALÉNA et les accords de libre-échange. Beaucoup a été fait ces deux dernières années pour accroître le niveau des connaissances des petites entreprises dans ce domaine. Nous avons pu former un millier de

[Texte]

them how to go about putting in place an export strategy. That is one area of involvement we have in supporting small exporters.

With respect to the EDC, we are attempting to find ways to service the requirements of small businesses in a better manner. We are also attempting to ascertain how we can use the services of the EDC with regard to their entrance programs and packaging them into products we can make available jointly to small exporters.

A number of the customers of the CCC are also customers of the bank. The work that is taking place there is cross-referral in nature in the sense that what the CCC is able to do focuses on the preshipment level, whereas we have a full array of products to help their customers obtain the proper financing so that they can be successful.

The Chairman: I have a policy question for Mr. Lavelle. I want to make sure I understand the nature of your loan limit. Your loan limit is 12 times capital, forgetting about the fact that you are allowed to reinvest retained earnings.

Mr. Lavelle: All right.

The Chairman: How is "capital" defined? In order for your capital to go up, what happens? Does the federal government give you more money?

Mr. Lavelle: No, because the legislation provides that the bank, through so-called "hybrid instruments", can go to the private sector to raise additional capital. We are not anticipating that the government will give us additional inputs of capital.

The Chairman: I am not asking you whether or not you think that is a good idea because I know that you will not answer that question. I am asking you to comment on a factual question.

If you had responsibility for all the regional agencies and, therefore, had the income that those agencies now receive from the federal government, am I correct in saying that your loan limit would then go up by a multiple of 12 times, or am I wrong? In other words, is there leverage by the federal government coming to you rather than going directly to a federal agency?

Mr. Lavelle: If those funds — and Mr. Beaudoin can correct me here.

The Chairman: I am not asking you whether you approve of the idea. I am asking you a hypothetical question.

Mr. Lavelle: Well, this is a hypothetical answer and the president can correct me. The question you are asking is: If those monies were transferred to the bank, could we leverage them up. The answer is "yes".

The Chairman: Therefore, my understanding is correct. Leveraging them up would mean that much more money would be available for loans.

Mr. Lavelle: Right.

[Translation]

petites entreprises au cours des deux dernières années et leur montrer comment mettre en place une stratégie d'exportation. C'est l'un des rôles que nous jouons pour assister les petites entreprises exportatrices.

Pour ce qui est de la SEE, nous recherchons les façons de mieux répondre aux besoins financiers des petites entreprises. Nous cherchons également à déterminer comment nous pouvons faire appel aux services de la SEE pour ce qui est de ses programmes d'accès au marché d'exportation et les conditionner sous forme de produits que nous pouvons mettre conjointement à la disposition des petits exportateurs.

Un certain nombre de clients de la CCC sont également nos clients. Le travail qui se fait à cet égard en est surtout un de référencement, en ce sens que la CCC se concentre sur le stade pré-livraison, tandis que nous-mêmes offrons une gamme complète de produits pour aider ses clients à obtenir le financement voulu pour réussir.

Le président: J'ai une question de nature administrative pour M. Lavelle. Je veux m'assurer de bien saisir votre limite de crédit. Votre limite de crédit est 12 fois votre capital, laissant de côté pour l'instant que vous êtes autorisés à réinvestir vos bénéfices non distribués.

M. Lavelle: C'est juste.

Le président: Comment le «capital» est-il défini? Comment votre capital peut-il augmenter? Est-ce que le gouvernement fédéral doit vous donner davantage de fonds?

M. Lavelle: Non, car la loi prévoit que la Banque, par le biais de ce que l'on appelle les «instruments hybrides», peut lever des capitaux additionnels sur le marché privé. Nous ne prévoyons pas que le gouvernement nous donne davantage de capital.

Le président: Je ne vous demande pas si vous pensez que ce serait une bonne chose à faire car je sais que vous ne répondrez pas. Je vous demande simplement de confirmer ou d'infirmer un fait.

Si vous aviez la responsabilité de tous les organismes régionaux et disposiez par conséquent des fonds que le gouvernement fédéral leur verse actuellement, ai-je raison de dire que votre limite de crédit augmenterait alors de ce montant multiplié par 12, ou bien est-ce que je me trompe? Autrement dit, si le gouvernement fédéral passait par vous au lieu de s'adresser directement à un organisme fédéral, vous pourriez utiliser cet effet de levier?

M. Lavelle: Si ces fonds — et M. Beaudoin rectifiera si je me trompe...

Le président: Je ne vous demande pas si vous êtes ou non en faveur de cette idée. Je vous pose une question hypothétique.

M. Lavelle: Eh bien, ceci est une réponse hypothétique et le PDG me reprendra si je me trompe. Vous demandez: Si ces fonds étaient transférés à la Banque, pourrions-nous leur appliquer ce facteur d'amplification. La réponse est «oui».

Le président: C'est bien ce que je pensais. Cela signifie que vous auriez d'autant plus de fonds à prêter.

M. Lavelle: Oui.

[Text]

The Chairman: Thank you, Mr. Lavelle and Mr. Beaudoin. Your testimony has been most interesting.

Although we had not originally intended to have witnesses from the regional economic development agencies, as these hearings proceeded, it became fairly clear that it would be a good idea for us to understand how they operate and what their roles are. Consequently, we have before us representatives of ACOA, Western Economic Diversification Canada, and the Federal Office of Regional Development in Quebec.

The regional economic development offices have not, to my knowledge, appeared before this committee for a long time. I think we will probably discover that this will not be the last time they will appear before us.

I should like to begin by having each of the witnesses give us an eight- to ten-minute summary of what they do. We would then have questions. If we require further discussion with these agencies down the road, we can then do that as part of a separate hearing.

We will begin with the East Coast. The first speaker is Gordon Slade, Vice-President of ACOA for Newfoundland. He had the misfortune of having to work with me 15 years ago when he was deputy minister of fisheries for the province of Newfoundland. He then came to the federal Department of Fisheries. We are delighted to have him here. I have not seen him for a long time. Welcome, and please proceed.

Mr. Gordon Slade, Vice-President, Newfoundland Office, Atlantic Canada Opportunities Agency: I am honoured to have the opportunity to discuss the federal government's financial institutions and their impact on Atlantic Canada.

It is essential to recognize that the Atlantic region is not typical of the more populated and industrial parts of Canada. The entire population amounts to approximately two-thirds that of the greater Toronto area, and it is spread fairly evenly over an area roughly equal to half of the province of Ontario. About half of the population lives in rural and small town environments. Local markets are small. Business tends to be small. Risks can be high and opportunities are limited. These are the conditions that led to the creation of the Atlantic Canada Opportunities Agency, or ACOA, in 1987.

ACOA was given a mandate to support and promote opportunity for economic development in Atlantic Canada, with particular emphasis on promoting and assisting small- and medium-sized enterprises. Although regional disparity continues to exist, ACOA is having a significant impact on the region's economy.

Entrepreneurship as a way of life is gaining in popularity. Recent surveys indicate that 14 per cent of people intend to start their own businesses, compared to 7 per cent in 1991. Self-employment is up 6.8 per cent in the region compared to 1.6 per cent nationally. The start-up rate for small business in

[Traduction]

Le président: Je vous remercie, monsieur Lavelle et monsieur Beaudoin. Votre témoignage a été des plus intéressants.

Bien que nous n'ayons pas prévu à l'origine d'entendre les organismes régionaux de développement économique, au fur et à mesure que nous avançons dans nos travaux, il est devenu apparent qu'il serait intéressant pour nous de savoir comment ils fonctionnent et quel est leur rôle. Aussi, nous allons entendre aujourd'hui les représentants de l'APÉCA, de Diversification de l'économie de l'Ouest canadien et du Bureau fédéral de développement régional au Québec.

À ma connaissance, les bureaux régionaux de développement économique n'ont pas comparu depuis longtemps à ce comité. Nous nous apercevrons sans doute que ce ne sera pas la dernière fois.

J'aimerais commencer par demander à chacun des témoins de prendre huit à 10 minutes pour nous résumer les activités de son organisme. Nous leur poserons ensuite des questions. Si nous avons besoin de discussions plus poussées avec ces organismes, nous leur demanderons de revenir pour une réunion distincte.

Nous commencerons par la côte est. Le premier intervenant sera Gordon Slade, vice-président de l'APÉCA pour Terre-Neuve. Il a eu la mauvaise fortune de devoir travailler avec moi il y a 15 ans, lorsqu'il était sous-ministre des Pêches de Terre-Neuve. Il est ensuite passé au ministère des Pêches fédéral. Nous sommes ravis de le voir ici. Cela fait longtemps que je ne l'ai vu. Soyez le bienvenu. Vous avez la parole.

M. Gordon Slade, vice-président, bureau de Terre-Neuve, Agence de promotion économique du Canada Atlantique: C'est un honneur pour moi d'avoir la possibilité qui m'est aujourd'hui offerte de discuter des institutions financières du gouvernement fédéral et de leurs répercussions pour le Canada Atlantique.

Il faut reconnaître que la région de l'Atlantique n'est pas caractéristique des régions plus peuplées et industrialisées du Canada. Sa population, qui totalise environ les deux tiers de celle du Grand Toronto, est assez également répartie dans une région qui équivaut en gros à la moitié de la province de l'Ontario. Près de la moitié de cette population vit en milieu rural et dans de très petites localités. Les marchés locaux sont limités. Les entreprises y ont tendance à être petites. Les risques peuvent y être élevés et les possibilités sont limitées. Ce sont là les conditions qui ont entraîné la création, en 1987, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ou APÉCA.

L'APÉCA s'est vu confier le mandat d'appuyer et de promouvoir les possibilités de développement économique au Canada Atlantique en mettant en particulier l'accent sur la création de petites et moyennes entreprises et sur l'aide à leur fournir. Malgré les disparités qui y existent encore, l'APÉCA a d'importantes répercussions sur l'économie de la région.

L'entrepreneuriat en tant que mode de vie gagne actuellement en popularité. De récentes enquêtes montrent ainsi que 14 p. 100 des gens ont l'intention de lancer leur propre entreprise, comparé à 7 p. 100 en 1991. Le travail indépendant est en hausse de 6,8 p. 100 dans la région, comparé à 1,6 p. 100 à l'échelle

[Texte]

Atlantic Canada is now ahead of the national average. In my province of Newfoundland, Statistics Canada reports that, for the period 1990 to 1993, the increase in business formation was 20 per cent, more than double the national average of 8.2 per cent.

ACOA-supported businesses have a success rate of 90 per cent after three years as opposed to 50 per cent for other projects. For every \$1 invested by ACOA and provincial governments, there is increased tax revenue of \$1.90. For every \$1 invested in a project supported by ACOA, the GDP increased by \$4.20. These numbers came out of the independent evaluation that was done by Price Waterhouse and Coopers Lybrand in 1993 in the five-year report to Parliament.

The Chairman: Was that shown to the Auditor General?

Mr. Slade: It was.

The Chairman: His report would have indicated that efficiency data has not been available — at least, that is what the press reports stated.

Mr. Slade: He has that data.

Nevertheless, economic challenges abound, and much work remains to be done. For example, although the gap is closing, earned income in the Atlantic economy is approximately 75 per cent of the national average.

Atlantic provincial governments do not have the fiscal capacity to stimulate economic development on their own, and no formal venture capital organization is currently operating in Atlantic Canada. Little risk capital is available for first-time and existing entrepreneurs.

The Canadian Federation of Independent Business confirms that, in Atlantic Canada, the banks' turn-down rate is higher and they charge higher interest rates than in the rest of the country. Nowhere is this more evident and limiting to growth and entrepreneurship than in the rural areas of Atlantic Canada, where risk is highest and security value of assets is lowest.

ACOA views access to capital as the major issue inhibiting business development and expansion in the Atlantic region. Small- and medium-sized enterprises are the engine of growth to the economy, but often they do not have adequate access to capital from conventional sources. In a semi-rural environment, fixed asset security has a discounted value. A 10,000 square foot warehouse in Cape Freels, Newfoundland, clearly does not have the same security value as an identical one in Toronto. The local entrepreneur frequently has a limited track record. It is not surprising that the private sector is reluctant to accept the greater risk of financing these new and emerging enterprises. Yet, we have seen many new ventures take root, enjoy modest growth, and provide continuing economic benefits as a result of the ACOA assistance. There is still a critical need for equity type of financing

[Translation]

naionale. Le taux de lancement de petites entreprises dans la région Atlantique est maintenant plus élevé que la moyenne nationale. Ainsi, selon Statistique Canada, le taux de création d'entreprises dans ma province de Terre-Neuve a augmenté de 20 p. 100 dans la période de 1990 à 1993, ce qui représente plus que le double de la moyenne nationale de 8,2 p. 100.

Les entreprises aidées financièrement par l'APÉCA connaissent un taux de succès de 90 p. 100, comparé à un taux de succès de 50 p. 100, après trois ans, des autres projets. Pour chaque dollar investi par l'APÉCA et les gouvernements provinciaux rapporte 1,90 \$ en recettes fiscales. Chaque dollar investi dans un projet financé par l'APÉCA, le PIB augmente de 4,20 \$. Ces chiffres proviennent d'une évaluation indépendante faite par Price Waterhouse et Coopers Lybrand en 1993, pour le rapport quinquennal au Parlement.

Le président: L'avez-vous montré au vérificateur général?

M. Slade: Oui.

Le président: Il disait dans son rapport qu'il n'y avait pas de données sur l'efficacité — du moins c'est ce que la presse a dit.

M. Slade: Il a ces données.

Il reste néanmoins nombre de défis économiques à relever et beaucoup de travail à faire. Par exemple, même si le fossé est en train de se combler, les revenus dans la région de l'Atlantique ne représentent encore qu'environ 75 p. 100 de la moyenne nationale.

Les gouvernements des provinces de l'Atlantique n'ont pas la capacité financière de stimuler à eux seuls le développement économique et il n'existe dans la région actuellement aucune société officielle de capital-risque. Les entrepreneurs, tant débutants que confirmés, trouvent difficilement du capital-risque.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante confirme que le taux de refus de la part des banques est plus élevé et qu'elles exigent des taux d'intérêt également plus élevés au Canada atlantique que dans le reste du pays. C'est encore plus vrai et encore plus un frein à la croissance et à l'esprit d'entreprise dans les régions rurales du Canada Atlantique, où les risques sont les plus élevés et où la valeur de garantie des éléments d'actif est la plus faible.

L'APÉCA considère que l'accès au capital est le principal problème faisant obstacle à la création et au développement d'entreprises. Les petites et moyennes entreprises sont le moteur de la croissance économique, mais n'ont souvent pas suffisamment accès au capital provenant des sources traditionnelles. Dans un environnement semi-rural, la garantie que constitue un bien d'équipement a une valeur dépréciée. Un entrepôt de 10 000 pieds carrés à Cape Freels n'a évidemment pas la même valeur de garantie qu'un entrepôt identique à Toronto. L'entrepreneur local n'a souvent qu'une expérience limitée. Il n'est pas surprenant que le secteur privé hésite à accepter le risque plus élevé que représente le financement de nouvelles entreprises dans la région. Pourtant, nous avons vu jusqu'à maintenant nombre de nouvelles entreprises y prendre racine, y bénéficier d'une croissance

[Text]

to reduce the risk to a level where the commercial lenders can become involved.

The most obvious gap in available capital is in the area of intangible investments typical of the "new economy" projects such as the development of new technology, software, prototypes, trade development, quality assurance, and productivity improvement measures. In these cases, the project may not meet the security requirements of conventional lenders and most certainly will not attract venture capital, which generally focuses on investments greater than \$1 million.

ACOA addresses the financing gap directly by making available interest-free, unsecured loans with special emphasis on assistance for intangible projects that are critical to long-term competitiveness. ACOA's repayable assistance is not intended to compete with conventional financing. In fact, applicants are expected to access all the available conventional financing before ACOA financing is approved. ACOA's financial involvement is justified only as seed money to allow a project to complete its financing package. As a regional economic development agency, ACOA's return on investment is measured in terms of the full economic impact on the region, particularly business development and job creation, and not as a percentage of funds advanced.

Furthermore, ACOA is negotiating partnership arrangements with conventional lenders to increase their investment activity in these areas. ACOA will seek to encourage the formation of investment funds by such means as providing seed capital, assistance in evaluation, monitoring, and administration of projects. In fact, the minister recently announced a \$30 million Atlantic investment fund involving the four Atlantic province, seven chartered banks, and the federal government. The agency is actively working with other private lenders and some banks to establish other investment funds.

ACOA's interaction with the four federal Crown financial institutions — the Farm Credit Corporation, the Export Development Corporation, the Business Development Bank, and the Canadian Commercial Corporation — varies considerably. Based on our experience, the notion of competition between these federal and private institutions is unfounded. No complaint of that nature has ever surfaced from the private sector. To the contrary, each of these institutions provides an important service that will be badly missed if it were discontinued.

I add, however, that in relation to Atlantic business, the Export Development Corporation and the Canadian Commercial Corporation have limited relevance. By their very nature, they target companies which are established, which have managed to enter the export market, and which have some credibility with

[Traduction]

modérée et y rapporter en permanence des avantages économiques grâce à l'aide de l'APÉCA. Il subsiste un besoin criant pour un financement du type mise de fonds pour ramener les risques à un niveau qui permette aux banques commerciales de s'engager.

La lacune la plus évidente sur le plan du capital disponible se situe dans le secteur des investissements immatériels propres aux projets reliés à la «nouvelle économie», comme la mise au point de nouvelles technologies, de logiciels, de prototypes, le développement commercial, l'assurance de la qualité et les mesures d'amélioration de la productivité. En pareils cas, il est possible que les projets ne respectent pas les exigences des prêteurs traditionnels en matière de garanties; ils attireront encore moins les capitaux-risque qui sont généralement axés sur les investissements de plus de 1 million de dollars.

L'APÉCA s'attaque directement aux lacunes en matière de financement en consentant des prêts sans intérêt, non garantis et en mettant en particulier l'accent sur l'aide aux projets immatériels qui sont essentiels à la compétitivité à long terme. L'aide financière remboursable offerte par l'APÉCA ne vise pas à faire concurrence aux prêteurs traditionnels. En fait, les demandeurs doivent faire des démarches auprès de tous les prêteurs traditionnels avant que l'APÉCA n'accepte de les aider financièrement. La contribution financière de l'APÉCA ne se justifie qu'à titre de complément d'un montage financier. En tant qu'agence régionale de développement économique, l'APÉCA mesure le rendement du capital qu'elle investit en fonction des répercussions globales sur l'économie de la région, particulièrement le développement économique et la création d'emplois, et non en pourcentage de sa mise de fonds.

En outre, l'APÉCA négocie actuellement des accords de partenariat avec des prêteurs traditionnels pour accroître leurs activités d'investissement dans ces domaines. Elle favorisera la création de fonds d'investissement, par exemple en fournissant des capitaux de démarrage, en offrant de l'aide aux fins de l'évaluation, du suivi et de l'administration de projets. Le ministre a d'ailleurs récemment annoncé la création d'un Fonds d'investissement de l'Atlantique de 30 millions de dollars, qui fait appel à la contribution des quatre provinces, de sept banques à charte et du gouvernement fédéral. L'Agence collabore aussi activement avec d'autres prêteurs privés et certaines banques pour créer d'autres fonds d'investissement.

Les relations de l'APÉCA avec les quatre institutions financières du gouvernement fédéral — la Société du crédit agricole, la Société pour l'expansion des exportations, la Banque de développement et la Corporation commerciale canadienne — varient considérablement. Selon notre expérience, les allégations de concurrence entre ces institutions fédérales et privées sont sans fondement. Les banques privées ne s'en sont encore jamais plaintes. Au contraire, chacune de ces institutions assure un service important qui ferait gravement défaut s'il n'existait pas.

J'ajoute, cependant, que, dans la région Atlantique, la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne n'ont qu'un rôle limité. De par leur nature même, elles s'adressent surtout à des entreprises établies, qui ont réussi à s'implanter sur le marché des exportations et qui ont une certaine

[Texte]

conventional lenders. ACOA tends not to be involved in primary industries and, therefore, has very little contact with the Farm Credit Corporation.

Let me emphasize that ACOA is supportive of these institutions and encourages our clients to use their services whenever possible, but they and ACOA are not in the same business. They do not aim to fill the same financing gap.

The Business Development Bank, like FCC and EDC, is limited by its mandate to full cost recovery and, historically, the Business Development Bank's national programs have not served Atlantic business well. The statistics I am giving now relate to the historical Business Development Banks numbers and not the numbers that you heard in the earlier presentation.

Before the legislation was changed, only 10 per cent of their loans were under \$1,000 and most loans were secured by fixed assets. Although it is recognized that the need for soft cost working capital remains high, these programs have resulted in only two venture loans and one equity investment in Atlantic Canada in the 10 years prior to the change in the legislation.

In terms of our relationship with the bank, it is important to point out that our analysis has shown that 75 per cent of the clients of the Business Development Bank of Canada would not be eligible clients for ACOA's programs. The agency's programs focus specifically on those business opportunities which have high growth and employment potential but face numerous constraints in the start-up phase or expansion. As well, the bank's cost recovery mandate does not allow for that sort of patient, unsecured capital that ACOA provides.

ACOA and the bank complement each other. They have formed very effective arrangements in the areas of management services and project financing. Our partnership arrangements are currently in negotiation. ACOA's clients are encouraged to use all the services of the bank, and cooperation between the bank and ACOA continues to form the basis of a variety of economic development initiatives.

The key factors which differentiate ACOA from the other agencies such as the Business Development Bank are threefold: First, a focus on economic development of Atlantic Canada, a region where economic disparities must be addressed; second, a small- and medium-size business focus on value-added manufacturing and tradable services; and, third, a focus on job creation and business development.

In summary, I believe that the Canadian financial marketplace is not responsive to the needs of Canadian business and, particularly, to small- and medium-size businesses in Atlantic Canada. A vital role remains for the Crown financial institutions in Canada and for organizations which specifically address regional disparity.

[Translation]

crédibilité auprès des prêteurs traditionnels. L'APÉCA, qui a tendance à ne pas s'occuper des entreprises du secteur primaire n'a donc que très de contacts avec la SCA.

Permettez-moi de souligner que l'APÉCA appuie ces institutions et encourage ses clients à utiliser leurs services chaque fois que possible, mais ces établissements et l'APÉCA n'ont pas le même rôle. Ils n'ont pas pour but de combler les mêmes lacunes en matière de financement.

La Banque de développement du Canada, comme la SCA et la SEE, est tenue, de par son mandat, de recouvrer tous ses coûts et, dans le passé, les programmes nationaux de la première n'ont pas bien servi les PME de l'Atlantique. Les chiffres que je vais donner intéressent le rôle passé de la Banque de développement et non les chiffres plus récents fournis tout à l'heure par ses représentants.

Avant la modification de la loi régissant la Banque, seuls 10 p. 100 de ses prêts étaient inférieurs à 100 000 \$ et la plupart étaient garantis par des biens d'équipement. Bien que la nécessité de fonds de roulement à faible coût soit avérée, ces programmes n'ont donné lieu qu'à deux prêts à redevances et une seule prise de participation au Canada atlantique au cours des 10 dernières années avant la modification de la loi.

Pour ce qui est de nos relations avec la Banque, il faut souligner que 75 p. 100 des clients de la Banque de développement du Canada ne seraient pas admissibles aux programmes de l'APÉCA. L'Agence met principalement l'accent sur les projets qui offrent une forte perspective de croissance et de création d'emplois mais se heurtent à de nombreux obstacles dans la phase de démarrage ou de l'expansion. En outre, l'obligation de recouvrer ses frais faite à la Banque ne lui permet pas d'offrir le même type de capitaux «patients», sans garantie, qu'offre l'APÉCA.

L'APÉCA et la Banque se complètent l'une l'autre. Elles ont déjà conclu des accords très efficaces dans le domaine des services de gestion et celui du financement de projets. Elles négocient actuellement d'autres accords de partenariat. L'APÉCA incite sa clientèle à utiliser tous les services de la Banque et la coopération entre cette dernière et l'APÉCA reste encore le fondement d'une foule d'initiatives de développement économique.

Les principaux facteurs qui différencient l'APÉCA d'autres organismes tels que la Banque de développement du Canada sont de trois ordres: Premièrement, chez nous, l'accent est mis sur le développement économique du Canada Atlantique, une région économiquement handicapée; deuxièmement, l'accent est mis sur les petites et moyennes entreprises, et plus particulièrement la fabrication à valeur ajoutée et les services exportables; troisièmement, l'accent est mis sur la création d'emplois et d'entreprises.

En résumé, je crois que le marché financier canadien n'est pas adapté aux besoins des entreprises canadiennes et, en particulier, des petites et moyennes entreprises du Canada Atlantique. Les institutions financières fédérales et les organisations qui s'attaquent spécifiquement aux disparités régionales ont encore une rôle vital à jouer.

[Text]

The Chairman: We will go through the three presentations and then we will have questions to finish our remaining time. However, we can always ask the witnesses to return if we have more questions for them.

Next, we will hear from Maryantonett Flumian, Acting Deputy Minister of the Western Economic Diversification office.

Please proceed with your presentation. We will then move to Mr. Bourgeois and then we will ask everyone questions.

Ms Maryantonett Flumian, Acting Deputy Minister, Western Economic Diversification Canada: We distributed to the clerk of the committee a short deck which I would like to use to focus some of my remarks.

The first page speaks to the mandate of western economic diversification, which is to promote development and economic diversification building on Western Canada's strengths, particularly in the value-added area and the emerging industries. We are also there to coordinate federal economic development activities in the west and to represent western interests in the national decision-making process.

Our client are entrepreneurs, small- and medium-size enterprises, at a fairly early stage of development. We also help establish SMEs who are experiencing difficulties with growth but have tremendous export potential. We have also identified key growth areas and sectors. We are developing particular products to assist those SMEs.

We have undergone tremendous changes over the last year and one-half in terms of our programming. Based on surveys of our clients and on the literature that is out there — both academic and business — we have decided that, in order to assist our clients, we will focus in several particular areas.

First, there is the information required by SMEs to continue either to establish businesses or to grow their businesses; second, there is the whole area of access to capital and what role we can play in it; and, third, the access to markets.

The fourth area is what we call "establishing a favourable business climate", which I will expand upon later.

The fifth area concerns skill development. Here I am talking primarily about entrepreneurial and other skills.

Our underlying philosophy, which has driven us to these changes, is that access to capital, and its associated problems, coupled with the services that are needed to support SMEs, are both critical in increasing the success rate of small business.

The next slide addresses what we call our new WED service delivery network. Up until the last budget, we were operating primarily out of four offices that served our western clientele in Vancouver, Edmonton, Saskatoon and Winnipeg. We have now

[Traduction]

Le président: Nous allons entendre les trois exposés à la suite et nous poserons nos questions pendant le temps qui restera. Cependant, nous pourrions toujours demander aux témoins de revenir si nous avons d'autres questions pour eux.

Nous allons donc entendre Maryantonett Flumian, sous-ministre intérimaire au bureau de la Diversification de l'économie de l'Ouest.

Veuillez présenter votre exposé. Nous passerons ensuite à M. Bourgeois, en suite de quoi nous poserons des questions à tous.

Mme Maryantonett Flumian, sous-ministre intérimaire, Diversification de l'économie de l'Ouest canadien: Nous avons remis au greffier un petit document dont je vais m'inspirer.

La première page explique le mandat de Diversification de l'économie de l'Ouest, à savoir favoriser le développement et la diversification économique en tirant parti des forces de la région, particulièrement le potentiel des industries émergentes et à valeur ajoutée. Nous avons également pour mission de coordonner les activités de développement économique fédérales dans l'Ouest et de faire valoir les intérêts de l'Ouest lors de la prise de décisions nationales.

Nos clients sont les entrepreneurs, les petites et moyennes entreprises, aux stades initiaux de leur développement. Nous venons également en aide à des PME établies qui rencontrent des obstacles dans leur croissance mais possèdent un potentiel d'exportation énorme. Nous avons isolé également des secteurs de croissance clés. Nous élaborons des produits destinés particulièrement aux PME de ces secteurs.

Nous avons révisé de fond en comble nos programmes au cours des 12 à 18 derniers mois. Sur la foi de sondages réalisés auprès de nos clients et de ce qui s'écrit dans les journaux et magazines spécialisés, nous avons décidé de nous concentrer sur un certain nombre d'aspects particuliers pour mieux aider nos clients.

Premièrement, il y a l'information dont les PME ont besoin pour s'implanter et croître; deuxièmement, il y a tout l'accès aux capitaux et le rôle que nous pouvons jouer à cet égard; troisièmement, l'accès aux marchés.

Le quatrième domaine est ce que nous appelons «la création d'un climat favorable aux affaires», dont je parlerai plus loin.

Le cinquième domaine est le perfectionnement des compétences. Je parle ici principalement de la direction d'entreprise et autres aptitudes.

Le principe général qui a sous-tendu tous ces changements est que l'accès aux capitaux, avec les problèmes qui y sont associés, ainsi qu'aux services connexes dont les PME ont besoin, détermine le taux de réussite des petites entreprises.

La diapositive suivante montre ce que nous appelons notre réseau de prestation des services. Jusqu'au budget dernier, nous n'avions guère que quatre bureaux pour servir notre clientèle, soit à Vancouver, Edmonton, Saskatoon et Winnipeg. Nous avons

[Texte]

moved to 90 points of service which are no longer just urban. We reach into rural and remote communities across Western Canada.

The network is composed of the four offices that have been with western diversification from the beginning. The last budget provided us ownership of the four Canada Business Service Centres that operate across Western Canada. That network will probably be expanding.

In addition, in the last budget we were also assigned responsibility for 79 community futures committees and we began to establish and operate four women's enterprise centres. I will say more about those later.

Across these 90 points of service, we offer our information services. Our role is to become the single window access to the network of government business assistance, both in terms of programs and services, across the west.

In terms of our business services, we are developing products that will assist us, on behalf of SMEs, in reducing regulatory obstacles; in developing programs to initiate supply or development in Western Canada; and ensuring accesses to western government procurement and in some cases international markets.

In terms of our capital services, which are probably the greatest interest to you today, we have begun to partner with financial institutions to develop specialized investment funds.

The next slide addresses sources of capital available to businesses in general. It indicates the slice that government represents of that piece. More specifically, when WED was created, from 1987 to approximately November of 1993 our primary focus was to provide patient capital for western businesses. We did this through repayable contributions. We were generally the last into a project; we charged no interest; and, in virtually all cases, we definitely expected repayment. Through these mechanisms, we had put approximately \$900 million into the western economy over a five-year period.

In November of 1993, we began to move away from direct financing of firms to a more strategic western approach. We looked for partnerships that were both public and private in nature to address some of the competitiveness challenges. Our focus then changed to one that was almost exclusively on small business.

I have already spoken a bit about the 1995 budget and the impact that had on our new directions. The most significant impact is that we were designated — along with the other agencies — as a single point of contact for federal services to small businesses.

I have already mentioned the changes to our structure in terms of the Community Futures Development Corporations and the Canada Business Service Centres which were transferred to us in the budget.

[Translation]

aujourd'hui 90 points de service, qui ne sont plus seulement urbains. Nous sommes présents dans les localités rurales et isolées de tout l'Ouest canadien.

Le réseau se compose des quatre bureaux que nous avons depuis le début. Le dernier budget nous a donné la propriété des quatre Centres de services aux entreprises qui existaient dans l'Ouest. Ce réseau va probablement être étendu.

En outre, dans le dernier budget, on nous a également confié les 79 bureaux de développement des collectivités et nous avons créé quatre Centres de services pour les femmes entrepreneurs. J'en dirai plus à leur sujet tout à l'heure.

Dans tous ces 90 points de service, nous offrons nos services d'information. Notre rôle est d'offrir un accès à guichet unique à tout le réseau gouvernemental d'aide aux entreprises, tant pour ce qui est des programmes que des services, dans tout l'Ouest canadien.

Pour ce qui est de nos services aux entreprises, nous élaborons des produits qui nous aideront à réduire pour les PME les obstacles administratifs, à élaborer des programmes favorisant la production et le développement dans l'Ouest canadien et à assurer l'accès aux marchés publics de l'Ouest et, dans certains cas, aux marchés internationaux.

Pour ce qui est de nos services de financement, qui sont sans doute ceux qui vous intéressent le plus, nous avons commencé à organiser des partenariats avec les institutions financières pour mettre sur pied des fonds d'investissement spécialisés.

La diapositive suivante montre les sources de financement dont disposent les entreprises de manière générale. On y voit la part des pouvoirs publics. Plus particulièrement, lorsque DEO a été créé, donc de 1987 à environ novembre 1993, nous mettions l'accent principalement sur le capital patient, et ce par le biais de contributions remboursables offertes aux entreprises de l'Ouest. Nous étions généralement le dernier bailleur de fonds d'un projet, ne demandions aucun intérêt et, dans virtuellement tous les cas, exigeons le remboursement. Au moyen de ces mécanismes, nous avons injecté près de 900 millions de dollars dans l'économie de l'Ouest sur cinq ans.

En novembre 1993, nous avons commencé à nous détourner du financement direct des entreprises en faveur d'une approche plus stratégique. Nous avons recherché des partenariats avec le secteur privé pour relever certains des défis de nature concurrentielle. Nous nous sommes concentrés dès lors presque exclusivement sur la petite entreprise.

J'ai déjà évoqué le budget de 1995 et les répercussions qu'il a eues sur notre orientation. L'élément prépondérant est que nous avons été désignés — avec d'autres organismes — comme point de contact unique des petites entreprises pour tous les services fédéraux.

J'ai déjà mentionné les modifications apportées à notre structure avec l'intégration des Sociétés d'aide au développement des collectivités et des Centres de services aux entreprises.

[Text]

Also through 1994 and 1995, there were a series of public forums held by western MPs. Those fora recommended that WD should increase its information services to business and should change some of the lines of business that it was involved in to include partnerships with venture capital pools and other financial players.

As a result of all this activity, we focused our efforts almost exclusively on expanding access to funding for SMEs and client services. Study after study, including the OECD, shows that one is not effective without the other.

I will now say a few words about our capital services and the challenges that we face. We look to partnerships with financial institutions — and, we began these discussions in January of this year — in order to leverage capital to meet some of the financing gaps for small businesses in Western Canada. We look to our community futures development corporations to give us an entrée into micro-financing that occurs at the community level across the 79 community futures corporations for which we now have responsibility. They put \$17 million a year into these local economies in terms of micro-lending. We believe that there is tremendous potential to do more. We are just beginning to explore how we might do some of that. In addition, four women's enterprise initiatives and centres that were established across the west are intended to put approximately an additional \$38 million over the next five years into accessing loans for women entrepreneurs who have particular challenges in trying to access traditional and financial lending at the institutional stage.

Problems in financing are evident in the areas crucial to growth and competitiveness for western Canadian companies in areas such as R&D and its commercialization, knowledge-based and soft asset companies, traditional value-added types of activities, and companies that have an export orientation.

All of these are essential if we are to exploit the opportunities for globalization brought to us by trade liberalization.

We all know that SMEs, particularly in new economy areas, are often unable to obtain financing due to the small size of the deals, the relatively higher administrative cost to lenders, and the gaps that they often possess in business skills and managerial expertise.

As I said, we began in January of this year to hold discussions with financial institutions to leverage capital from banks, from the Crown corporations who operate in these fields, and from venture capital funds to meet some of these financing gaps in the emerging sectors and priority areas that we have identified.

The purpose of our capital services area, these investment funds that we have created, has been stated as trying to move traditional financial institutions — that is, the banks — higher up the risk

[Traduction]

Par ailleurs, dans le courant des années 1994 et 1995, une série de tribunes de consultation ont été organisées par les députés de l'Ouest. Les recommandations qui en sont issues étaient qu'il convenait d'accroître nos services d'information aux entreprises et de modifier certaines de nos activités afin d'y englober des partenariats avec des bassins de capitaux-risque et autres fournisseurs de services financiers.

Suite à toute cette activité, nous avons concentré nos efforts presque exclusivement sur l'accès des PME aux capitaux et les services à la clientèle. Étude après étude, notamment certaines de l'OCDE, montrent que l'un n'est pas efficace sans l'autre.

Je dirai maintenant quelques mots de nos services de financement et des défis qui nous sont lancés. Nous tablons sur des partenariats avec les institutions financières — et ces discussions ont commencé en janvier de cette année — afin d'accroître les capitaux et combler les lacunes du financement des petites entreprises de l'Ouest canadien. Nous comptons sur nos Sociétés d'aide au développement des collectivités pour faire notre entrée dans le domaine du microfinancement au niveau des 79 localités dans lesquelles sont implantés les 79 sociétés dont nous sommes devenus responsables. Ces Sociétés ont injecté 17 millions de dollars par an dans les économies locales, sous forme de microprêts. Nous pensons qu'il y a le potentiel de faire beaucoup plus et nous commençons juste à explorer les modalités possibles. En outre, nous avons créé quatre Centres de services pour les femmes entrepreneurs disséminés dans la région, qui mettront près de 38 millions de dollars supplémentaires au cours des cinq prochaines années à la disposition des femmes entrepreneurs, ces dernières éprouvant des difficultés particulières à obtenir du crédit de diverses sortes.

Les difficultés de financement sont criantes dans des secteurs qui sont essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest canadien, dans des domaines tels que la R et D et l'exploitation commerciale des résultats, des entreprises à forte intensité de connaissances et aux actifs immatériels, des activités traditionnelles à valeur ajoutée et de l'exportation.

Ce sont tous là des secteurs essentiels si nous voulons exploiter les perspectives mondiales ouvertes par la libéralisation des échanges internationaux.

Nous savons tous que les PME, particulièrement celles des secteurs économiques nouveaux, ont souvent du mal à trouver un financement, en raison du faible montant des emprunts, des frais administratifs relativement supérieurs encourus par les prêteurs et les lacunes qui existent souvent chez ces entrepreneurs sur le plan de la gestion.

Comme je l'ai dit, nous avons ouvert des négociations en janvier avec les institutions financières pour accroître les capitaux d'emprunt disponibles en provenance des banques, des sociétés d'État et des fonds de capital-risque, afin de combler certaines des failles du financement des secteurs émergents et prioritaires que nous avons identifiés.

Le but de ces fonds d'investissement que nous avons créés est d'amener les banques à accepter un niveau de risque plus élevé en matière de prêts aux PME et augmenter le capital d'emprunt.

[Texte]

curve in SME lending and to leverage debt capital. We are also intending to leverage equity but we have not yet completed one of those negotiations. I will say more about the areas in which we have these funds later. To date, three of them have been announced; one is in the agricultural biotechnology area where the leverage we have managed to negotiate is eight-to-one. We have negotiated one in the agricultural value-added area with leverage of ten-to-one, and we have negotiated a fund in the knowledge-based industries area with leverage of five-to-one. The different ratios of leverage reflect the kind of risk that is associated with those particular sectors.

We have established private sector industry advisory groups in the case of each of these funds to advise us and the financial institutions in aid of strategic support that we could also be providing to these targeted industries. The loans are made exclusively by financial institutions. We at Western Diversification provide other types of support, but the commercial lending decision is made by the bank.

As I said, we have announced three of these. By the end of this fiscal year, we hope to have nine of these up and running, with a total of \$350 million of new financing available to western SMEs.

With regard to our definition of SME, in terms of the discussions we have been holding with financial institutions, to date the agreements we have signed set that level at a company with a maximum of 100 employees or a maximum of \$10 million in sales. In terms of the size of the loans permitted under these funds, for these investment funds the minimum is \$50,000 and the maximum is \$500,000. We also operate loan funds through our Community Futures development corporations. The low end threshold there is \$1,000 with a maximum of \$75,000. Through the Women's Enterprise Centres, to which I referred earlier, the low end threshold is \$1,000 with a maximum of \$50,000.

I have spoken of the three programs that have been announced. The agricultural biotechnology and biotechnology loan program is a \$30 million fund entirely capitalized by the Royal Bank. It was announced at the end of June of this year. The maximum federal exposure in this fund is \$3.75 million. To date we have received 30 applicants and four offers have been made to lenders.

The agricultural value-added loan program is a \$100 million loan fund established with the CIBC and the Farm Credit Corporation. It was established at the end of September of this year. The maximum WD exposure is \$10 million. We have received over 20 applications which are currently in the final stages of having their business plans examined.

On November 10, we announced the knowledge-based industries loan fund, which is a \$25 million fund established and entirely capitalized by the Business Development Bank. The maximum federal exposure there is about \$5 million.

Under discussion, we have funds in tourism, the health industries, the information, technology and telecommunications

[Translation]

Nous avons également l'intention d'accroître le capital disponible pour les prises de participation, mais nous n'avons achevé encore aucune de ces négociations. J'en dirai plus tout à l'heure sur les secteurs couverts par ces fonds. Jusqu'à présent, trois d'entre eux ont été annoncés; l'un couvre le secteur de la biotechnologie où nous avons pu négocier un taux de levier de 1 à 8; un autre intéresse le secteur agricole à valeur ajoutée, avec un taux de levier de 10 à 1, et nous avons négocié un fonds dans les industries à forte intensité de connaissances, avec un taux de levier de 5 à 1. Les différents taux de levier reflètent le risque associé au secteur concerné.

Nous avons mis sur pied des comités consultatifs du secteur privé pour chacun de ces fonds pour nous conseiller, ainsi que les institutions financières, sur l'aide stratégique que nous pourrions apporter aux industries ciblées. La décision d'octroyer les prêts relève exclusivement des institutions financières. Nous, à DEO, apportons d'autres formes de soutien, mais la décision d'octroyer le prêt ou non est prise par la banque.

Comme je l'ai dit, nous avons annoncé trois de ces fonds. D'ici la fin de l'exercice, nous espérons en avoir neuf en état de marche, soit un total de 350 millions de dollars de financement nouveau à la disposition des PME de l'Ouest.

Pour ce qui est de notre définition de PME, les accords que nous avons signés avec les banques jusqu'à présent fixent le plafond à 100 employés ou un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars. Pour ce qui est de la taille des prêts autorisés au titre de ces fonds, la fourchette est de 50 000 \$ à 500 000 \$. Nous offrons également des crédits par le biais de nos sociétés d'aide au développement des collectivités, où le minimum est de 1 000 \$ et le maximum de 75 000 \$. Les centres de services pour les femmes entrepreneurs, dont j'ai parlé tout à l'heure, offrent des crédits entre 1 000 \$ et 50 000 \$.

Je vous ai dit que trois programmes sont en place. Le Programme de financement en biotechnologie et en biotechnologie agricole est un fonds de 30 millions de dollars entièrement capitalisé par la Banque royale. Il a été annoncé à la fin du mois de juin de cette année. Le risque maximal pour le gouvernement fédéral est de 3,75 millions de dollars. Jusqu'à présent nous avons reçu 30 demandes et quatre prêts ont été offerts par la banque.

Le Programme de financement des produits agricoles à valeur ajoutée est un fonds de crédit de 100 millions de dollars provenant de la BCIC et de la Société du crédit agricole. Il a été lancé fin septembre de cette année. Le risque maximal pour DEO est de 10 millions de dollars. Nous avons reçu déjà plus de 20 demandes qui sont actuellement aux derniers stades d'étude.

Nous avons annoncé le 10 novembre le Programme de financement des industries fondées sur le savoir, qui est un fonds de 25 millions de dollars entièrement capitalisé par la Banque de développement du Canada. Le risque maximum pour le gouvernement fédéral est de 5 millions de dollars.

Nous avons des négociations en cours pour créer des fonds similaires dans les secteurs du tourisme, de la santé, des

[Text]

loan program and environmental industries. In addition, as I said, we are trying to establish the first of our equity instruments.

All of those are in various stages of discussion. The leverage is, on average, about eight-to-one. We expect all the ones I have just listed to be announced before the end of this fiscal year.

In conclusion, we have undergone a great transformation at Western Diversification. We have become a service organization for small- and medium-sized enterprises working proactively to help fill some of the gaps in a complementary fashion in both the capital and information needs of these small- and medium-sized enterprises in the west.

In this climate of scarce resources, we are trying to build partnerships that help leverage complementary activity from both public and private sectors.

To summarize how we are doing this, through the model that I have described to you, we are trying to improve access to capital for small- and medium-sized enterprises through the creation of these loan programs. They are delivered on commercial terms. We are trying to get financial institutions to move far higher up the risk curve. We are targeting growth industries that add value to traditional sectors, which are priorities in western Canada, and we are providing a very important ingredient that is complementary to the capital which banks provide. We are working at the front end with these western companies to assist them in addressing some of the gaps which have traditionally appeared in some of their applications before they have been ready to go to the banks. We are also working with them to address some of the managerial and business expertise gaps that may have previously constrained them from obtaining financing.

We believe that this approach that we have now adopted will better target scarce financial resources in the federal government with capital that is already available in the marketplace and lead to a better product and better service for SMEs.

The Chairman: We will now hear from Mr. Robert Bourgeois.

M. Robert Bourgeois, sous-ministre adjoint, Opérations, Bureau fédéral de développement régional (Québec): Monsieur le président, je vais essayer de résumer brièvement la nouvelle orientation du Bureau fédéral de développement régional (Québec). Nous avons essentiellement misé notre nouvelle programmation sur le dynamisme des PME qui sont les organismes qui créent des emplois au Canada et au Québec. Nous sommes responsables du développement économique des régions du Québec.

La stratégie du Bureau fédéral de développement repose essentiellement sur trois piliers. Premièrement, on tente d'exercer un leadership accru auprès des autres organismes fédéraux, c'est-à-dire de coordonner et de se concerter avec les autres ministères en matière de développement économique; deuxièmement, on tente d'harmoniser nos programmes avec les autres

[Traduction]

technologies de l'information et des télécommunications et des industries environnementales. En outre, comme je l'ai dit, nous cherchons à créer nos premiers instruments de capital-actions.

Les discussions sur tous ces fonds sont à des stades différents. Le taux de levier est en moyenne de 8 à 1. Nous comptons que tous ceux dont j'ai dressé la liste soient finalisés avant la fin de l'exercice en cours.

En conclusion, Diversification de l'Ouest vient de connaître une profonde transformation. Nous sommes devenus une organisation de services qui oeuvre pour combler les lacunes en matière de capitaux et d'information que requièrent les petites et moyennes entreprises de l'Ouest.

Dans un monde où les ressources sont de plus en plus limitées, nous essayons d'élaborer des partenariats qui visent à tirer parti d'alliances entre les secteurs public et privé.

Pour résumer, par le modèle que je viens de vous décrire, nous cherchons à améliorer l'accès des petites et moyennes entreprises au capital par le biais de ces programmes de crédit. Les prêts sont à des taux d'intérêt commerciaux. Nous cherchons à amener les banques à courir davantage de risques. Nous ciblons les industries en expansion qui apportent une plus grande valeur ajoutée aux secteurs traditionnels, qui sont prioritaires pour l'Ouest canadien et nous apportons un ingrédient très important qui complète les capitaux que les banques peuvent fournir. Nous travaillons activement avec ces entreprises de l'Ouest pour les aider à rectifier les points faibles que l'on relève souvent dans les demandes de prêt qu'elles adressent aux banques. Nous travaillons également avec elles pour rectifier les lacunes dans leurs connaissances de gestion qui les empêchaient auparavant d'obtenir des crédits.

Nous pensons que la démarche que nous avons aujourd'hui adoptée permettra de mieux cibler les ressources financières plus rares du gouvernement fédéral et de les marier avec des capitaux déjà disponibles sur le marché, et ainsi d'offrir un meilleur produit et un meilleur service aux PME.

Le président: La parole est maintenant à M. Robert Bourgeois.

Mr. Robert Bourgeois, Assistant Deputy Minister, Operations, Federal Office of Regional Development (Québec): Mr. Chairman, I would like to summarize briefly the shift in direction undergone by the Federal Office of Regional Development (Québec). Basically, our new programming is geared to promoting small and medium-sized businesses which are the driving force behind job creation in Canada and Quebec. FORD-Q is responsible for regional economic development in the province of Quebec.

FORD-Q's strategy is essentially three-pronged. Firstly, we endeavour to exercise strong leadership among federal agencies, that is we work together with other departments in the field of economic development; secondly, we try to harmonize our programs with other government institutions and thirdly, working in partnership with others, we deliver integrated services to SMEs.

[Texte]

pilliers de gouvernement et, troisièmement, de livrer nous-mêmes en partenariat, des services intégrés qui touchent la PME.

Je devrais mentionner que nous avons 13 bureaux livreurs au Québec. Nous sommes le seul ministère fédéral qui a un sous-ministre à Québec. Par l'entremise de ces 13 bureaux, nous avons formé des partenariats avec les autres ministères pour essayer de concerner nos activités. Essentiellement, nous sommes un bras livreur de plusieurs programmes fédéraux qui touchent la PME dans la province du Québec.

Tout récemment notre ministre, monsieur Martin, a annoncé une nouvelle programmation pour le Bureau. Cette programmation est ciblée essentiellement derrière les créneaux des axes principaux, notamment le développement des marchés, surtout les marchés internationaux. Cette programmation est aussi derrière l'innovation, la R et D et le design, toujours en fonction d'augmenter «l'entrepreneuriat» au Québec.

En ce qui concerne la mise en oeuvre de cette nouvelle stratégie, notre siège social ainsi que nos 13 bureaux essaient d'avoir une capacité d'analyse qui peut apporter à la table la situation économique et les tendances économiques au Québec et s'en servir pour influencer l'élaboration des politiques fédérales.

As was mentioned by my predecessor, FORD-Q in its new programming, which we have given the trademark "Small Business Access Centre", has tried to develop an approach whereby we assist SMEs in three ways: by giving them access to strategic information in the key areas of markets and technological areas; by giving them access to partnerships and strategic alliances; and by giving them access to capital, which is perhaps the area of greatest focus for this committee. We have done that by trying to harmonize and coordinate our activities. We work with, on a day-to-day basis, all government departments dealing with those two key areas.

Approximately 21 federal government departments address international business development and technology development. We have attempted to make that process more user friendly in Quebec by signing MOUs in this area with key federal departments and players. In particular, FORD-Q has memoranda of understanding with the Department of External Affairs, Industry Canada, the Business Development Bank of Canada, and a number of others. We have done the same thing on the technology side. We have partnered with organizations such as the NRC, the space agency, Industry Canada and Environment Canada. The purpose of this partnering is that, for example, when an entrepreneur comes through the doors of one of our 13 offices for information on how to set up or penetrate a new market in Canada or abroad — and, each of our offices is linked to the 400 trade commissioners abroad — we can get information on the markets that they are endeavouring to penetrate. If they want access to technology information emanating either from the NRC or from research centres in Quebec or other parts of Canada, we access that information through these networks. We then attempt to package it in a digestible way so that small businesses do not have to run around picking up this information.

[Translation]

I should mention that we have a network of 13 business offices in Quebec. We are the only federal department with a Deputy Minister in Quebec. Through its 13 offices, FORD-Q has forged partnerships with other departments in an effort to consolidate its operations. Basically, we are involved in the delivery of a number of federal programs affecting SMEs in Quebec.

Recently, our Minister, Mr. Martin, announced new programming for FORD-Q. This programming targets major areas of activity, notably market and in particular, international market development. Programming is also geared to innovation and R & D and design, with the objective being increased entrepreneurship in Quebec.

When it comes to implementing the new strategy, our head office and our 13 business offices have the capacity to analyze economic conditions and trends and to use their know-how to influence federal policy formulation.

Comme l'a mentionné mon prédécesseur, le BFDR(Q), dans son nouveau programme, auquel nous avons donné le nom de «Centraccès PME», cherche à venir en aide aux PME de trois façons: en leur donnant accès à une information stratégique dans les domaines clés des marchés et de la technologie; en leur donnant accès à des partenariats et à des alliances stratégiques; et en leur donnant accès à des capitaux, ce qui est peut-être l'élément qui intéresse le plus votre comité. Nous l'avons fait en cherchant à harmoniser et à coordonner nos activités. Nous travaillons de concert, au quotidien, avec tous les ministères gouvernementaux actifs dans ces domaines.

Près de 21 ministères fédéraux s'occupent de l'expansion du commerce international et du développement technologique. Nous avons voulu rendre le processus plus convivial au Québec en signant des protocoles d'entente avec les ministères et organismes fédéraux clés. En particulier, le BDPR(Q) a des protocoles d'entente avec le ministère des Affaires étrangères, Industrie Canada, la Banque de développement du Canada et divers autres. Nous avons fait la même chose dans le domaine de la technologie puisque nous avons des partenariats avec des organismes tels que le CNR, l'Agence spatiale, Industrie Canada et Environnement Canada. Ainsi, lorsqu'un entrepreneur passe la porte de l'un de nos 13 bureaux pour se renseigner sur de nouveaux débouchés au Canada ou à l'étranger — et chacun de nos bureaux est en liaison avec les 400 délégués commerciaux en poste à l'étranger — nous pouvons obtenir des renseignements sur les marchés qui les intéressent. S'ils veulent accès à des renseignements technologiques émanant soit du CNR soit de centres de recherches du Québec ou d'autres régions du Canada, nous avons accès à cette information par le biais de ces réseaux. Nous cherchons ensuite à présenter tous ces renseignements sous une forme assimilable, afin que les petites entreprises n'aient pas à courir partout pour la recueillir et la comprendre.

[Text]

À titre d'exemple, c'est un protocole avec Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et le Commerce international, pour ne citer qu'un exemple. C'est un protocole qui nous permet, entre autres, de livrer certains programmes qui touchent les PME au Québec, notamment le PDME, un programme pour le développement des marchés d'exportation.

Anciennement, ce programme était disponible uniquement à Montréal au bureau d'Industrie Canada. Maintenant, les PME du Québec peuvent s'adresser à l'un de nos bureaux, par exemple, à Rimouski, et au bureau fédéral il aura accès à ce programme.

En vertu de ce protocole, si l'entrepreneur veut avoir accès à un marché international, on pourra obtenir ces renseignements parce que le protocole nous branche aux banques de données de ces ministères. On peut obtenir ces renseignements sans avoir à venir à Ottawa pour avoir accès à ce dont ils ont besoin au niveau des marchés. Si on a une question particulière pour pénétrer un marché, par exemple, en Angleterre, on va s'informer auprès du délégué commercial à Londres pour obtenir les renseignements sur le marché. Tout cela a pour but d'aider l'entrepreneur à se lancer dans l'exportation.

Senator Hervieux-Payette: Perhaps you all knew what it was. However, I could not understand why we must sign agreements amongst ourselves, which is why I asked the question.

The Chairman: Mr. Bourgeois, could you wrap up your presentation so that we will have enough time for questions?

M. Bourgeois: Nous sommes maintenant en train d'étendre notre gamme de services et de produits. Nous sommes responsables au Québec des sociétés d'aide au développement des collectivités, Community Future Program. Finalement, comme le fonds Western Diversification, nous sommes en train de former des alliances stratégiques avec les banques et les institutions financières. Nous avons conclu une entente avec la BDC pour instituer un fonds de capital, et nous en sommes à conclure des ententes avec les autres institutions financières, dont les grandes banques à charte et autres institutions financières au Québec.

The Chairman: Mr. Slade made it clear that the distinction between ACOA and the Business Development Bank was essentially that ACOA is a last resort lender and frequently makes loans with no security. There is a very clear difference.

Since the other two witnesses emphasized SMEs or small business — in fact, your logo is the Small Business Access Centre — give me a simple description of how you differ from the Business Development Bank.

Mr. Bourgeois: Quebec has a fair percentage of equity risk capital in Canada. Roughly \$2 billion-worth, at least half of that, is available.

The Chairman: From whom?

Mr. Bourgeois: From various forms, including les Fonds des travailleurs du Québec. There are all kinds of specialized funds in Quebec. First, on the equity market, the difficulty is that in a number of cases that capital is not very patient. Second, it is not

[Traduction]

For example, FORD-Q has concluded MOUs with Industry Canada and the Department of External Affairs and International Trade. These make it possible, among other things, to deliver certain programs to Quebec SMEs, in particular the program for export market development.

This particular program was formerly available only from the Montreal office of Industry Canada. Now, Quebec SMEs can get in touch directly with one of our offices, for example the Rimouski office, and they will have access to this program.

Under the terms of the MOU, if the entrepreneur is seeking access to an international market, we will be able to provide him with the information he wants because the MOU plugs us into these departments' data bases. If the entrepreneur has a particular question about how to make inroads into a market, for example in England, we will contact the trade commissioner in London to obtain the pertinent information for him. Our goal is to help the entrepreneur break into the export market.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous saviez peut-être tous de quoi il retournait. Mais, pour ma part, je ne voyais pas pourquoi nous devons signer des accords avec nous-mêmes, et c'est pourquoi j'ai posé la question.

Le président: Monsieur Bourgeois, pourriez-vous conclure afin qu'il nous reste assez de temps pour les questions?

Mr. Bourgeois: We are now in the process of expanding our range of services and products. In Quebec, we are responsible for the Community Futures Program. Finally, like the Western Diversification Fund, we are also forging strategic alliances with the banks and financial institutions. We have concluded an agreement with BDC to set up a capital fund and we are in the process of concluding agreements with other financial institutions in Quebec, including the major chartered banks.

Le président: M. Slade a indiqué clairement que la différence entre l'APÉCA et la Banque de développement du Canada est essentiellement que l'APÉCA est un prêteur de dernier recours et accorde fréquemment des prêts sans nantissement. Il y a une nette différence.

Puisque les deux autres témoins ont souligné que les PME — en fait, votre logo est Centracès PME — dites-moi en termes simples en quoi vous différez de la Banque de développement du Canada.

M. Bourgeois: Le Québec jouit d'un pourcentage important du capital-actions à risque disponible au Canada. Au moins la moitié du total de 2 milliards de dollars y est disponible.

Le président: En provenance de qui?

M. Bourgeois: De diverses sources, notamment du Fonds des travailleurs du Québec. Il y a toutes sortes de fonds spécialisés au Québec. Sur le marché boursier, la difficulté est que ce capital n'est souvent pas très patient. Deuxièmement, il n'est pas toujours

[Texte]

always accessible to the smaller entrepreneur. We talked earlier about the risk gap. It is not always accessible in the size that the SMEs need. Third, and perhaps most importantly, it is not always readily available for SMEs in areas which do not necessarily have hard assets or bankable assets — that is, knowledge-based industries which either want to develop new products with an R&D project or want to export. To make the distinction between equities, the debt side is even perhaps a more dramatic case.

Our experience in Quebec with the chartered banks is that their nature and culture has been such that on higher-risk projects, for example, if we are looking at small businesses with good projects for an export market and a lot of the firm's potential is based on the capability of the management, the vision of the firm and its intangible assets, there is a market that must be filled.

The Chairman: I understand that the commercial banks will not do that. Are you telling me that the FBDB will not do that?

Mr. Bourgeois: The FBDB now has a patient capital program, but in the arrangement we have just negotiated with the FBDB, by risk sharing with them, we will be able to encourage them to take on more projects of that type. The partnership comes together in that our organization can provide access to technological information and market information.

The Chairman: That they do not have?

Mr. Bourgeois: As Mr. Beaudoin said, they are getting that information, and they will be getting more of it. We currently have at our disposal a wealth of information on trade and technology.

We make that available in the partnership. We bring a firm to the bank — to the FBDB in this case — where we have already put that firm through either a technology assessment or a trade assessment, and we have brought together the federal expertise in the area of the project. We have then negotiated a special wicket with the FBDB which enables them to take a commercial decision, but it is a commercial decision —

... qui a déjà été encadrée, si vous voulez, par l'expertise fédérale et ce partenariat fait en sorte que les décisions bancaires peuvent se faire. Ils se sentent plus confortables face au risque qu'ils doivent prendre. On partage avec eux le degré de risque que les banques à charte doivent assumer. Le processus est transparent.

The client does not have to start all over again when he gets to the FBDB. We say that in our view this is a good project but the banking decision is theirs. We do not interfere in that part of it.

Ms Flumian: Historically, we have tried to fill the gap on that between the BDBC and venture capital companies. As of February, we are no longer in the business of making individual loans to firms.

The Chairman: You are no longer in the business of making individual loans?

[Translation]

accessible au petit entrepreneur. Nous avons parlé tout à l'heure de la lacune au niveau du risque. Ces capitaux ne sont pas toujours disponibles dans les montants dont les PME ont besoin. Troisièmement, et peut-être surtout, il n'est pas toujours disponible aux PME dans les secteurs où il n'y a pas d'éléments d'actifs tangibles ou nantissables — c'est-à-dire les industries à forte intensité de savoir qui veulent soit élaborer de nouveaux produits par le biais d'un projet de recherche et développement soit veulent exporter. C'est un problème peut-être encore plus sérieux au niveau des crédits simples.

L'expérience que nous avons faite avec les banques à charte au Québec montre que, de par leur nature et leur culture, les projets à plus haut risque, par exemple une PME ayant un bon projet d'exportation mais dont le potentiel repose sur la capacité de sa direction, la vision de la firme et ses avoirs intangibles... Il y a là un besoin qu'elles ne peuvent satisfaire.

Le président: Je sais que les banques commerciales ne vont pas le faire. Mais me dites-vous que la BDC ne le fait pas non plus?

M. Bourgeois: La BDC a maintenant un programme de capital patient, mais de par l'accord que nous venons de négocier avec elle, en partageant avec elle les risques, nous pourrions l'encourager à financer davantage de projets de ce type. Notre apport dans le partenariat est que nous pouvons donner accès à des informations technologiques et commerciales.

Le président: Qu'elle ne possède pas?

M. Bourgeois: Comme M. Beaudoin l'a dit, elle commence à trouver ces renseignements et en trouvera davantage. Nous disposons actuellement d'une masse d'information sur les marchés et la technologie.

Nous la mettons à la disposition du partenariat. Nous présentons à la banque — à la BDC en l'occurrence — un dossier d'entreprise que nous avons déjà soumis à une évaluation technologique ou commerciale, et nous avons assemblé toutes les connaissances fédérales touchant le domaine du projet. Nous avons négocié ensuite un guichet spécial avec la BDC qui lui permet de prendre une décision commerciale, mais il s'agit d'une décision commerciale...

— the details of which have already been determined by federal expertise, and as a result of this partnership, financial decisions can be made. The chartered banks are more comfortable with the risks that they must take and we share the risks with them. The process is transparent.

Le client n'est pas obligé de tout recommencer lorsqu'il arrive à la BDC. Nous faisons savoir à celle-ci que c'est un bon projet, à nos yeux, mais que la décision bancaire lui appartient. Nous ne nous ingérons pas dans cet aspect des choses.

Mme Flumian: Par le passé, nous cherchions à combler la faille qui existait à la jonction des activités de la BDC et des sociétés de capital-risque. Depuis février, nous n'accordons plus de prêts directs aux entreprises.

Le président: Vous n'accordez plus de prêts aux entreprises?

[Text]

Ms Flumian: That is correct. This is why this model is so important to us and this is why we have devoted more energy to it than some of our colleagues who are still pursuing their historic lines of business.

The Chairman: In contrast to the gentlemen on either side of you who very much lend to individual firms, you do not?

Ms Flumian: That is correct. We began discussions in January of last year to see whether there were other mechanisms by which we could fill the gap that we were vacating. We are convinced there are other ways of addressing it. We are expending dollars in terms of helping to set up these funds. However, we are not in the business of making loans to individual firms.

The Chairman: I thought you said that you had done a study which convinced you that the gap you were vacating when you stopped lending to individual businesses could be or would be filled by other players.

Ms Flumian: It could be filled based on much discussion and the kinds of partnerships we have since entered into.

The Chairman: Is there such a document which we could have? That would be very interesting to us.

Ms Flumian: That is probably found in a couple of sources. We would be happy to pull something together for you.

The Chairman: That would deal with the gap/overlap problem about which a number of us are concerned.

Senator Angus: Mr. Chairman, you have covered some of the ground I wanted to cover.

Perhaps the three of you could help me to understand this. You each report to a different minister; those ministers being Minister Martin, Minister Axworthy and Minister Dingwall. However, is it all the same government department? I understand that you are all in regional economic development, after a fashion.

Mr. Slade, let us deal with ACOA. To what department of government are you accountable?

Mr. Slade: ACOA is a department of government with its own act.

Senator Angus: It is one of the 21 federal government departments dealing with economic development?

Mr. Slade: Yes, and it has its own legislation.

Senator Angus: Is WED similar? Is it an analogy?

Ms Flumian: Yes. We were created by a separate piece of legislation and are a stand-alone department of government.

Senator Angus: And the Federal Office of Regional Development (Québec) is a branch of a department?

Mr. Bourgeois: Yes, we are also a department. However, technically our legislation is part of Industry Canada.

Senator Angus: What is your department called?

[Traduction]

Mme Flumian: Non. C'est pourquoi ce modèle est si important pour nous et pourquoi nous lui avons consacré plus d'énergie que certains de nos collègues qui continuent à mener leur activité traditionnelle.

Le président: Contrairement à ces messieurs qui vous entourent et qui, eux, continuent à consentir des prêts aux entreprises?

Mme Flumian: C'est juste. Nous avons entamé des discussions en janvier de l'année dernière pour voir s'il existait d'autres mécanismes pour occuper le créneau que nous libérons. Nous sommes convaincus qu'il y a d'autres façons de faire. Nous dépensons de l'argent pour mettre sur pied ces fonds. Cependant, nous n'accordons plus nous-mêmes de prêts aux entreprises individuelles.

Le président: Vous avez mené une étude qui vous a convaincus que le créneau que vous libériez, en cessant de prêter aux entreprises individuelles, serait ou pourrait être rempli par d'autres?

Mme Flumian: Oui, sur la base de nombreuses discussions et avec le genre de partenariats que nous avons depuis conclus.

Le président: Y a-t-il un document à ce sujet que vous pourriez nous remettre? Ce serait très intéressant pour nous.

Mme Flumian: Il faudra sans doute en rassembler plusieurs. Nous le ferons avec plaisir.

Le président: Traitant du problème des failles/chevauchements qui préoccupe un certain nombre d'entre nous.

Le sénateur Angus: Monsieur le président, vous avez déjà posé une partie de mes questions.

Peut-être pourriez-vous, vous trois, m'aider à comprendre une chose. Vous faites chacun rapport à un ministre différent, respectivement à M. Martin, M. Axworthy et M. Dingwall. Mais faites-vous tous partie du même ministère? Il me semble que vous êtes tous dans le développement économique régional, en quelque sorte.

Monsieur Slade, commençons par l'APÉCA. À quel ministère rendez-vous compte?

M. Slade: L'APÉCA est un ministère régi par sa propre loi.

Le sénateur Angus: C'est l'un des 21 ministères fédéraux s'occupant de développement économique?

M. Slade: Oui, et il a sa propre loi.

Le sénateur Angus: En est-il de même de DEO? Est-ce pareil?

Mme Flumian: Oui. Nous avons été érigés par une loi distincte et sommes un ministère autonome.

Le sénateur Angus: Et le Bureau fédéral de développement régional (Québec) est une direction d'un ministère?

M. Bourgeois: Nous sommes aussi un ministère. Cependant, techniquement, notre législation est celle d'Industrie Canada.

Le sénateur Angus: Comment s'appelle votre ministère?

[Texte]

Mr. Bourgeois: It is called the Federal Office of Regional Department (Québec), but the legislation under which we operate is the legislation governing Industry Canada.

Senator Angus: Mr. Bourgeois, your explanation of the data centre which you have evolved was fascinating. Is that data centre available to ACOA and WED?

Mr. Slade: In the case of ACOA, we have Canada business service centres throughout Atlantic Canada and Canada-provincial business service centres in all Atlantic provinces except Newfoundland, where we hope to have one soon. These centres provide the databases for industry to which Mr. Bourgeois is referring. So that is available in Atlantic Canada as well.

Senator Angus: You mentioned that ACOA was set up in 1987 and that its mandate was set forth in that special act. Has that changed at any time or is it still as it was when it was set up in 1987?

Mr. Slade: The mandate has not really changed, but we are not doing some of the things in terms of assistance to business that we were when we started. Our assistance now is repayable, which was not the case when we started in 1987.

Senator Angus: It is a government department on its own but there is a board of directors or other people involved in directing ACOA's activities. Is that correct?

Mr. Slade: ACOA, as opposed to the other regional agencies, has a board of directors. ACOA has had a new board since this government came into office.

Senator Angus: Is there a chairman of the board?

Mr. Slade: The chairman of the board is the president of ACOA.

Senator Angus: I notice that you are based in Newfoundland. Do you have a counterpart in P.E.I., Brunswick and Nova Scotia?

Mr. Slade: Yes. We have a vice-president in each provincial capital.

Senator Angus: You are all at the ADM level?

Mr. Slade: Yes. We have our head office in Moncton, New Brunswick and, as in the case of FORD-Q, we have a deputy minister in charge of ACOA who lives in Atlantic Canada.

Senator Stewart: You are a department; you have a minister; you have this executive hierarchy, and yet you have a board?

Mr. Slade: That is correct.

Senator Hervieux-Payette: Is it an advisory board?

Mr. Slade: Yes, it is an advisory board.

Senator Stewart: How often does it meet?

[Translation]

M. Bourgeois: Il s'appelle Bureau fédéral de développement régional (Québec), mais la loi qui nous régit est la même que celle qui régit Industrie Canada.

Le sénateur Angus: Monsieur Bourgeois, votre explication du centre d'information que vous avez mis sur pied était fascinante. Est-ce que l'APÉCA et DEO peuvent y avoir accès?

M. Slade: Dans le cas de l'APÉCA, nous avons des centres de services aux entreprises disséminés à travers toute la région atlantique et il y a des centres de services fédéraux-provinciaux dans toutes les provinces atlantiques sauf Terre-Neuve, où nous espérons en ouvrir un bientôt. Ces centres offrent à l'industrie les banques de données dont parle M. Bourgeois. C'est donc disponible également au Canada Atlantique.

Le sénateur Angus: Vous avez dit que l'APÉCA a été créée en 1987 et que son mandat est énoncé dans cette loi propre. Ce mandat a-t-il changé depuis ou est-il toujours le même qu'en 1987?

M. Slade: Le mandat n'a pas réellement changé, mais nous faisons un certain nombre de choses sur le plan de l'aide aux entreprises que nous ne faisons pas au début. Notre aide est aujourd'hui remboursable, ce qui n'était pas le cas lorsque nous avons démarré en 1987.

Le sénateur Angus: C'est un ministère propre, mais il a un conseil d'administration ou d'autres personnes qui interviennent dans la direction de ses activités. Est-ce exact?

M. Slade: L'APÉCA, contrairement aux autres organismes régionaux, a un conseil d'administration. Ses membres ont été renouvelés depuis l'arrivée au pouvoir du gouvernement actuel.

Le sénateur Angus: Ce conseil a-t-il un président?

M. Slade: Le président du conseil est le président de l'APÉCA.

Le sénateur Angus: Je remarque que vous êtes en poste à Terre-Neuve. Avez-vous un homologue dans l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse?

M. Slade: Oui. Nous avons un vice-président dans chaque capitale provinciale.

Le sénateur Angus: Vous êtes tous au niveau de sous-ministre adjoint?

M. Slade: Oui. Nous avons notre siège à Moncton, au Nouveau-Brunswick, et, comme dans le cas du BFR(Q), nous avons un sous-ministre responsable de l'APÉCA qui vit dans la région atlantique.

Le sénateur Stewart: Vous êtes un ministère; vous avez un ministre; vous avez cette hiérarchie administrative et vous avez un conseil?

M. Slade: C'est juste.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce un conseil consultatif?

M. Slade: Oui.

Le sénateur Stewart: Avec quelle fréquence se réunit-il?

[Text]

Mr. Slade: It meets several times a year. The board provides a window to get the views of the business community in Atlantic Canada in terms of setting policy and programs. The thing to remember about ACOA is that policies and programs of the agency are set in Atlantic Canada, not in Ottawa. So that the advisory board to ACOA exists to provide advice in terms of policy and programs.

Senator Stewart: When you say "advice", it would not pass on particular applications for loans or whatever?

Mr. Slade: The new board does not, but under the old board there was a project review committee which offered advice on projects over \$1 million in value. That no longer exists.

Senator Angus: There is an element of involvement of the provincial governments as well, is there not?

Mr. Slade: Not with ACOA. We have federal-provincial agreements which ACOA administers on behalf of the Government of Canada, but the provincial governments are not involved in the board or in the agency.

Senator Angus: Do they not supervise the spending of the money?

Mr. Slade: No. They are involved with us in terms of delivering federal-provincial agreements involving economic development.

Senator Angus: There has been much in the newspapers in the last couple of days unfavourable to your agency. The thrust of what I am getting from these press reports, which I rarely believe, is that the investments are made for political reasons only; they are helter-skelter; there is no rationale; there is no return on pay-back.

Senator Stewart: That is a very retrospective view.

Senator Angus: It may well be, but it is from today's newspapers.

Mr. Slade: The decision making in the agency is done at the vice-president's level. Over 98 per cent of all the decisions are made at that level.

Senator Angus: That is to say at your level.

Mr. Slade: Yes. I have not seen any political interference since the agency started, and I have been there since day one.

What you do not hear, of course, are the success stories. In the case of Newfoundland, there are over 3,500 projects which have been done since ACOA started in 1987. More jobs have been created — and these are not make-work jobs but real jobs in the economy — than all jobs created by the major industries in Newfoundland today. If you were to look at the pulp and paper industry, the fishing industry and the mining industry, you would see that ACOA has been responsible for helping create more jobs than those industries combined.

[Traduction]

M. Slade: Il se réunit plusieurs fois par an. Le conseil est une fenêtre ouverte sur la communauté des gens d'affaires de la région Atlantique, sur le plan de l'élaboration des politiques et des programmes. Il ne faut pas oublier que ce qui singularise l'APÉCA, c'est que ses politiques et programmes sont déterminés dans la région atlantique, non à Ottawa. Le conseil consultatif a donc pour fonction de donner des avis touchant la politique et les programmes.

Le sénateur Stewart: Lorsque vous parlez d'avis, il ne se prononce pas sur des demandes de prêts spécifiques ni rien du genre?

M. Slade: Pas le nouveau conseil, mais l'ancien conseil comportait un comité d'examen des projets qui donnait un avis sur les projets d'une valeur supérieure à un million de dollars. Cela ne se fait plus.

Le sénateur Angus: Est-ce qu'il y a également une participation des gouvernements provinciaux?

M. Slade: Pas chez nous. L'APÉCA administre des accords fédéraux-provinciaux pour le compte du gouvernement du Canada, mais les gouvernements provinciaux n'ont pas de siège au conseil ni de rôle dans l'Agence.

Le sénateur Angus: Est-ce qu'ils ne supervisent pas les dépenses?

M. Slade: Non. Nous traitons avec eux aux fins de l'exécution d'accords fédéraux-provinciaux touchant le développement économique.

Le sénateur Angus: La presse était pleine de critiques à votre endroit ces derniers jours. Je crois rarement ce que je lis dans la presse, mais en substance elle vous reproche de faire des investissements pour des raisons purement politiques, sans logique ni raison et sans que cela n'apporte rien.

Le sénateur Stewart: C'est de l'histoire ancienne.

Le sénateur Angus: Peut-être, mais c'est dans les journaux d'aujourd'hui.

M. Slade: Les décisions de l'Agence sont prises au niveau du vice-président. Plus de 98 p. 100 de toutes les décisions sont prises à ce niveau.

Le sénateur Angus: C'est-à-dire à votre niveau.

M. Slade: Oui. Je n'ai jamais vu d'ingérence politique depuis la création de l'Agence, et je suis là depuis le début.

Ce dont on ne vous parle pas, bien entendu, ce sont les réussites. Dans le cas de Terre-Neuve, plus de 3 500 projets ont été réalisés depuis la création de l'ACOIA en 1987. Davantage d'emplois ont été créés — et ce ne sont pas des emplois artificiels, mais des emplois réels dans l'économie — que tous les emplois offerts par les grandes industries présentes aujourd'hui à Terre-Neuve. Si vous prenez le secteur de la pâte et du papier, de la pêche et de l'exploitation minière, vous verrez que l'APÉCA a créé davantage d'emplois que tous ces secteurs combinés.

[Texte]

Senator Angus: I hope that is the case. I am sure you have read the articles in the *Fredericton Telegraph Journal*. You have read them and you do not agree with them, is that right?

Mr. Slade: That is not to say that there have not been projects that have failed or that there have not been projects that probably did not get as thorough examination as they should have received.

When one looks at the fact that over 90 per cent of all the projects that the agency has undertaken have been successful, along with the fact that we are into the risk business that the chartered banks or the FBDB are not involved in, I think most people feel that is a fairly good track record.

Senator Angus: In the newspaper article to which I have referred there is reference to Jean-Paul Savoie, who is the minister in New Brunswick responsible for the Provincial Regional Development Corporation. It says that he oversees projects under the ACOA program. I take it that is an erroneous report.

Mr. Slade: That may be referring to federal-provincial agreements where there is a management committee of senior officials from both governments. Obviously, the provincial minister would comment upon and have access to that decision making.

Senator Angus: It gave the feeling that the ACOA projects have been planned out and conceived in a federal mode but then were put into effect and monitored in a provincial mode. I think you have clearly explained that that is not the case.

In your opening statement you indicated that, in your view at least, ACOA has made a significant economic benefit since 1987. You gave quite a few statistics in that regard. How did you measure that? After all, there have been other programs. In Newfoundland there is Hibernia. Billions of dollars have been spent by the federal government as well as by their partners in that project. There is also a fishery assistance program that came into effect. It has been a terrible time in your province during this last decade. How do you measure which one has a positive economic impact?

Mr. Slade: As I indicated in my opening statement, in terms of the number of people thinking about getting involved in business, the statistics were compiled by Statistics Canada. We can see evidence from those numbers that people are more entrepreneurial and more active in doing things for themselves.

One must remember that in a province such as Newfoundland, where the economy is driven about 80 per cent or more by government, the objective must be to create more private sector activity. If we do not see more private sector activity in provinces like Newfoundland, then the province has no real future. We are concentrating very much on startups and getting people interested in doing something for themselves.

Senator Angus: Thank you. That was an excellent response.

[Translation]

Le sénateur Angus: J'espère qu'il en est ainsi. Je suis sûr que vous avez lu les articles parus dans le *Telegraph Journal* de Fredericton. Vous les avez lus et vous les contestez, si j'ai bien compris?

M. Slade: Cela ne veut pas dire que certains projets n'ont pas échoué ou que certains projets n'ont pas été scrutés d'aussi près qu'ils auraient dû l'être.

Mais si l'on considère que plus de 90 p. 100 de tous les projets entrepris par l'Agence ont été un succès, et le fait que nous courons des risques que les banques à charte ou la BDC n'assument pas, je pense que la plupart des gens jugeraient que c'est un résultat plutôt favorable.

Le sénateur Angus: Dans l'article dont j'ai parlé, il est question de Jean-Paul Savoie, qui est le ministre responsable de la Société de développement régional du Nouveau-Brunswick. On y dit qu'il supervise des projets relevant du programme APÉCA. Je suppose que c'est faux.

M. Slade: Il s'agit peut-être d'un comité de gestion fédéral-provincial composé de hauts représentants des deux gouvernements. À l'évidence, le ministre provincial peut exprimer un avis et influencer sur les décisions dans le cadre d'un accord fédéral-provincial.

Le sénateur Angus: J'ai l'impression que les projets de l'APÉCA sont planifiés et conçus au niveau fédéral, puis exécutés et contrôlés au niveau provincial. Mais vous nous avez clairement expliqué que tel n'est pas le cas.

Dans votre déclaration liminaire vous avez indiqué que, du moins à votre avis, l'APÉCA a apporté une contribution importante à l'économie depuis 1987. Vous avez donné pas mal de chiffres à ce sujet. Comment mesurez-vous cela? Après tout, il y a d'autres programmes. À Terre-Neuve, il y a Hibernia. Le gouvernement fédéral, ainsi que les autres associés dans ce projet, ont dépensé des milliards de dollars. Il y a également le programme d'aide aux pêcheurs qui est entré en vigueur. La crise dans votre province a été terrible ces 10 dernières années. Comment déterminez-vous quel programme a eu un impact économique positif?

M. Slade: Comme je l'ai dit dans mon exposé, pour ce qui est du nombre de personnes songeant à lancer une entreprise, les chiffres proviennent de Statistique Canada. Ces chiffres montrent que l'esprit d'entreprise gagne et que les gens comptent davantage sur eux-mêmes.

Il ne faut pas oublier que dans une province comme Terre-Neuve, où l'économie est alimentée à 80 p. 100 ou plus par l'État, l'objectif doit être de créer davantage d'activité privée. Si le secteur privé ne prend pas le relais dans des provinces comme Terre-Neuve, il n'y a pas d'avenir. Nous nous concentrons pleinement sur les démarrages d'entreprises et cherchons à intéresser les gens à faire quelque chose par eux-mêmes.

Le sénateur Angus: Je vous remercie. C'était une excellente réponse.

[Text]

Le sénateur Hervieux-Payette: Monsieur Bourgeois, ce n'est pas la première fois que j'entend parler de vos ententes. Je dois vous dire que les gens du secteur privé, par exemple, la compagnie GM signe des ententes entre elles-mêmes. Je n'ai jamais entendu parler que dans le secteur privé on faisait cela, même dans des entreprises très grandes. Donc vous me permettez de trouver cela un peu amusant. Avez-vous signé des ententes avec d'autres partenaires qui sont à l'extérieur, que l'on comprendrait mieux, à savoir des Chambres de commerce et, dans certains cas, des banques privées. Avec les provinces, est-ce qu'il y a autre chose que les ententes auxiliaires ou si les sociétés de la Couronne comme Soquia, et des sociétés dans le domaine du film, et toute la panoplie de sociétés du Québec et entre autres celles qui s'occupent du développement forestier, la SDI, est-ce que vous avez des ententes formelles avec tous ces partenaires?

M. Bourgeois: Les ententes que nous avons avec les autres ministères fédéraux, ce sont des ententes pour s'assurer que la programmation qui touche le commerce international et la technologie, que l'on puisse aller à l'intérieur de ces ministères avec des délais très courts pour obtenir des renseignements. Au niveau de l'imputabilité, ces ministères sont quand même responsables de ces programmes. En vertu de ces protocoles, c'est tout simplement une façon de dire que nous allons collaborer pour livrer un programme. Nous allons chercher un programme pour eux et l'on stipule les conditions sous lesquelles nous allons leur livrer ces programmes au Québec.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous auriez dû avoir des ententes depuis que vous existez et il n'était pas nécessaire de les formaliser. On peut tous comprendre que, normalement, les ministères travaillent ensemble, les agences gouvernementales travaillent ensemble et ils ne sont pas obligés de signer des ententes pour travailler ensemble. Si vous êtes obligés de signer des ententes, cela supposait que vous ne travailliez pas ensemble avant. Cela supposait que vous ne vous parliez pas, que vous ne planifiez pas ensemble. Est-ce que l'on oubliait les PME, ce qui était une possibilité, ou est-ce que l'on oubliait le développement régional au niveau des ministères.

Mais là vous avez signé des ententes avec l'Agence spatiale, c'est quand même un organisme fédéral qui relève du ministère de l'Industrie et du Commerce qui a son propre budget de 800 ou 900 millions de dollars. Je trouve cela très extraordinaire. Je pensais qu'il y avait quand même des mécanismes de coordination qui existaient avant et que l'on n'était pas obligé de formaliser cela dans des écrits et des ententes et d'envoyer des équipes de négociateurs. Normalement, une entente suppose que vous négociez. Je ne sais pas ce que vous laissez sur la table. Normalement, quand on négocie chacun y met du sien. J'espère que vous négociez tous dans l'intérêt de l'entreprise. Je trouve que cela fait bizarre. Il serait plus important que l'on ait des ententes de bon fonctionnement avec les programmes en place et surtout les corporations provinciales parce que, celles-là, on ne les contrôle pas donc il faut faire des ajustements; avec les Chambres de commerce parce que normalement elles devraient être des partenaires; avec les institutions financières, que ce soit le Fonds de Solidarité, Nesbitt Burns, les banques ou les trusts. J'aimerais savoir, si vous avez signé des ententes avec toutes ces entreprises?

[Traduction]

Senator Hervieux-Payette: Mr. Bourgeois, this is not the first time that I have heard about these MOUs. I must admit that I have never heard of similar agreements negotiated in the private sector, even among very large businesses. Therefore, you will forgive me if I find this rather odd. Have you signed any agreements of this nature with other outside partners, namely chambers of commerce, and, in some cases, private banks? Have you signed anything other than subsidiary agreements with the provinces? In the case of Crown corporations such as SOQUIA, film corporations and the entire range of Quebec corporations, SDI and the like, have you signed formal agreements with all of these partners?

Mr. Bourgeois: The purpose of having MOUs with the other federal departments is to ensure that we can go inside these departments on very short notice to obtain programming information affecting international trade and technology. In terms of accountability, these departments are nonetheless responsible for these programs. Pursuant to these MOUs, we cooperate with the departments on program delivery. We seek out programs and stipulate the conditions for their delivery in Quebec.

Senator Hervieux-Payette: Agreements should have been in place from the very beginning. There was no need for them to be formal ones. We all understand that departments normally work together, as do government agencies, and they are not required to sign agreements in order to do so. If you now have to sign an MOU, this implies that you were not working together before. It also implies that you were not cooperating or planning together. Could it be that SMEs were left out in the cold, or was it simply that departments forgot about regional development?

Now, however, you have signed MOUs with the space agency. This is a federal agency which reports to Industry Canada and which has its own \$800 million or \$900 million budget. I find that astonishing. I was under the impression that coordination mechanisms were already in place and that there was no need to formalize matters in a written agreement or to dispatch teams of negotiators. As a rule, an agreement implies some negotiation. I cannot say which issues are open to negotiation, but as a rule, each party has a say in the process. I do hope that all parties have the interests of the business at heart. It is rather odd. We would be better off with agreements that guarantee the smooth running of existing programs, particularly agreements with provincial corporations as we do not have any control over them. Adjustments must be made. Partnerships are usually forged with the chambers of commerce and with financial institutions, whether they be the Fonds de solidarité, Nesbitt Burns, banks or trust companies. I would like to know whether you have signed agreements with all of these organizations?

[Texte]

M. Bourgeois: Oui, nous avons d'autres ententes, par exemple, on s'est joint à la Chambre de commerce de Montréal et au gouvernement du Québec pour former le Centracès. C'est le genre de partenariat que nous formons.

Le sénateur Hervieux-Payette: Il y en a un à Montréal, c'est tout? Il n'y en a pas à Sherbrooke, à Trois-Rivières, à Québec?

M. Bourgeois: Il y en a un à Montréal et nous sommes maintenant à faire l'expansion de ce réseau. C'est un réseau pancanadien qui va s'accroître très prochainement. On examine très activement un centre à Québec avec deux Chambres de commerce de la ville de Québec. Nous avons même des ententes au niveau local avec certains organismes du milieu. Par exemple, à Montréal avec le groupe Réseau qui s'occupe du sud-est de Montréal. Mais l'esprit de ces ententes, surtout les ententes avec les autres ministères fédéraux, ce ne sont des négociations dans le sens légal du mot: c'est-à-dire, quand il y a 21 ministères fédéraux qui s'occupent d'un champ d'action, il faut trouver une façon de collaborer pour s'assurer que chaque ministère qui a quand même sa propre valeur ajoutée, puisse se concerter avec les autres.

Dans le cas d'Industrie Canada, on leur a tout simplement dit que l'on avait 13 bureaux et qu'ils en avaient un. Cela nous paraît logique que les programmes qui touchent les PME qu'on les livre pour eux. Quels sont vos critères de livraison que l'on doit respecter? On a tout simplement mis cela dans un document de deux pages, cela n'est pas très compliqué. On s'est entendu avec ces ministères pour essayer de faciliter la tâche aux PME; au lieu d'avoir à frapper à 20 portes, il n'ont qu'à venir à une porte et si nous n'avons pas la réponse à leur demande, nous avons le réseau.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je ne fais pas une critique sur ce que vous faite maintenant. Je crois que l'on aurait dû toujours faire cela de cette façon, d'une part, et, d'autre part, on devrait avoir les autres joueurs qui sont à l'extérieur de chez nous pour que, justement, comme dans le Centracès parce que j'ai vu sa création, s'assurer que, effectivement, il n'y ait pas de réexamen au complet par un autre groupe de fonctionnaires provinciaux. C'est exactement ce que l'on nous reproche parfois, cette duplication entre les gouvernements et qu'il y ait un patron. Si j'ai un projet, qui est le leader et quels sont les autres qui viennent contribuer en complémentarité. Dans une situation idéale, on supposerait que notre entrepreneur ait un centre d'accès, alors il y aurait simplement une porte d'entrée. À l'heure actuelle, il y a seulement à Montréal où ça fonctionne comme cela.

M. Bourgeois: Oui, et par l'entremise des SADC qui ont 55 points de service au Québec, nous allons diffuser la banque de données principale du réseau canadien par l'entremise de ces organismes. Nous sommes en négociation, entre autres, avec la Chambre du commerce du Québec pour la diffusion et l'expansion du Centre info-entrepreneur. Si l'on peut conclure cet arrangement, cela ajouterait 200 autres points de service avec les SADC, nous aurions alors 255 points de service pour la diffusion de ces banques de données qui pourraient couvrir l'ensemble du territoire québécois.

[Translation]

Mr. Bourgeois: Yes, we have signed a number of agreements. For example, we joined with the Montreal Chamber of Commerce and the Quebec government to establish the small business access centre. This is the type of partnership that we are forging.

Senator Hervieux-Payette: Is there only one such access centre in Montreal? Are there none in Sherbrooke, Trois-Rivières or Québec?

Mr. Bourgeois: There is one centre in Montreal and we are currently in the process of expanding the network. Very shortly, the network will be nation-wide. We are actively looking at setting up an access centre in Québec along with two of the city's chambers of commerce. We have even concluded local agreements with certain community agencies. For example, we have worked out an agreement with the groupe Réseau which is involved in the southeastern area of Montreal. However, in terms of the spirit of these agreements with other federal departments, we are not talking about negotiations in the legal sense of the word. When 21 federal departments oversee one particular area, a way must be found to cooperate to ensure that each department, with its own value-added, can find a way to work together with the other departments.

In the case of Industry Canada, we simply said that since FORD-Q had 13 offices and the federal department had one, it seemed logical that we should deliver on their behalf programs affecting SMEs. We inquired as to the standards for program delivery. The terms were set out in a two-page document. The process was not very complicated. The objective behind these agreements with the departments was to facilitate matters for SMEs. Instead of having to knock on 20 doors, they only have to come to one centre and if we cannot answer their queries, we turn to the network for assistance.

Senator Hervieux-Payette: I am not criticizing your current approach. I believe this is the approach that should have been taken. Other outside players should be involved in the access centre to ensure that another group of provincial officials does not review the entire process all over again. At times, we are criticized for government duplication. If I have a project, I want to know who is in charge and who will be involved in it. Under ideal conditions, an entrepreneur would have access to a small business access centre and to one-stop service. At present, only the business office in Montreal operates this way.

Mr. Bourgeois: Through the CFDC network which has 55 service points in Quebec, we will be disseminating information contained in the Canadian network data banks. We are currently negotiating, among others, with the Quebec Chamber of Commerce for the expansion of the info-entrepreneur centre concept. If this arrangement works out, we could see an additional 200 service points for a total of 255 service points from which the information contained in these data banks could be disseminated throughout Quebec.

[Text]

Le sénateur Hervieux-Payette: On parle juste d'information, on ne parle pas quand même de tous les services que le Bureau fédéral de développement régional donne. On donnerait accès à une partie des services que vous donnez.

M. Bourgeois: Oui, c'est exact, mais en ayant accès à l'information et en les mettant sur le réseau avec nos bureaux et nous avec les autres partenaires, on en vient, au moins, à réussir à donner à l'entrepreneur ce dont il a besoin pour réussir son projet.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce qu'un entrepreneur a plus de chances d'avoir accès à tous vos services en entrant à la BFD? À quelle porte est-ce qu'on envoie l'entrepreneur d'abord?

M. Bourgeois: Si c'est pour l'accès au financement du capital patient, on a fait un arrangement pour que peu importe s'il entre à la BDC ou au Bureau fédéral de développement, il va recevoir le même traitement. Nous nous sommes concertés à ce niveau. Nous avons un formulaire disponible à la banque ou au ministère. On commence le processus et une fois que nous avons terminé notre partie, on achemine le client à un guichet privilégié conçu en fonction de ce protocole.

Is it the same thing in the east and the west in that you have agreements with all the economic players?

Ms Flumian: Yes. We are working very hard to clarify all the roles and responsibilities to give real meaning to this concept of the single window service for small- and medium-sized enterprises.

In our case, we have not formally signed agreements to clarify those roles and responsibilities. We are using the instrument of the business plan.

Senator Hervieux-Payette: Do you work with the Heritage Fund, for instance?

Ms Flumian: In the case where we are actually working with financial institutions, we have signed contractual arrangements to clarify the roles and responsibilities to understand the commitment they are making to us in terms of dollars and other services. Obviously, we are signatories because we are providing some funding arrangements. We are also providing the expertise that we have at Western Diversification.

Senator Hervieux-Payette: Is that the case in the maritimes?

Mr. Slade: In ACOA, in addition to the Canada Business Service Centre, which ACOA manages with the other federal players, the vice-president of ACOA chairs a committee of all federal departments and agencies. It meets once a month to exchange information in an effort to try to keep the federal act together. That is another mechanism that already exists.

The Chairman: Senators, we have to adjourn now.

I want to thank the witnesses for coming here today. They have indicated to us how much more complex is the problem we started out to look at a few weeks ago, which probably means we will want to have you back.

[Traduction]

Senator Hervieux-Payette: You are talking strictly about information, not about all services that FORD — Q provides. This MOU would ensure partial access to your services.

Mr. Bourgeois: Yes, that is correct, but by providing access to information and by linking up our offices and other partners through the network, we are able to give the entrepreneur the information he needs to ensure the success of his venture.

Senator Hervieux-Payette: Does an entrepreneur have a greater chance of accessing all of your services by going through BDC? Who is the entrepreneur advised to contact first?

Mr. Bourgeois: If the entrepreneur is seeking capital financing, we make arrangements so that regardless of whether he contacts BDC or FORD-Q, he will be treated the same way. We work together at this level. A form is available from the bank or from the department. We initiate the process and once we have concluded our end of the business, we direct the client to a special service point designed in accordance with the terms of the MOU.

Est-ce la même chose dans l'Est et dans l'Ouest, à savoir que vous avez des accords avec tous les organismes intéressés?

Mme Flumian: Oui. Nous nous efforçons de clarifier tous les rôles et responsabilités, afin de donner un véritable sens à cette notion de service à guichet unique aux petites et moyennes entreprises.

Dans notre cas, nous n'avons pas signé d'ententes formelles pour clarifier ces rôles et responsabilités. Nous utilisons l'outil du plan d'entreprise.

Le sénateur Hervieux-Payette: Travaillez-vous avec le Heritage Fund, par exemple?

Mme Flumian: Lorsqu'il s'agit d'institutions financières, nous avons des ententes contractuelles signées établissant les rôles et responsabilités respectifs afin que chacun comprenne bien l'engagement pris envers l'autre, sous forme de dépenses et autres services. Nous sommes donc signataires parce que nous fournissons certains crédits. Nous apportons également le savoir-faire que nous avons à Diversification de l'économie de l'Ouest.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce le cas aussi dans les Maritimes?

M. Slade: À l'APÉCA, outre le Centre de services aux entreprises que nous gérons de concert avec d'autres organismes fédéraux, le vice-président de l'APÉCA préside à un comité de tous les ministères et organismes fédéraux. Celui-ci se réunit une fois par mois pour échanger des informations et orchestrer l'activité de tous. C'est un autre mécanisme qui existe déjà.

Le président: Sénateurs, il nous faut maintenant lever la séance.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus nous voir. Ils nous ont montré combien le problème que nous avons entrepris d'examiner il y a quelques semaines est plus complexe que nous ne le pensions, ce qui signifie probablement que nous voudrions vous revoir.

[Texte]

I should like to make one comment, not looking for a response. The single window opportunity, which all three of you described, makes a lot of sense to people on the committee. The question is: Since you are all part of at least the same corporate holding company, that is, the federal government, if you have a single window, then why do you need multiple organizations? That is the question with which we must struggle. Can you achieve the single window by having a greater degree of integration rather than merely coordination? That is why I am interested in getting the material that Ms Flumian said she would make available to us. Once we have looked at it, do not be surprised if we call you to ask you to come back to pay a longer visit with us.

The committee adjourned.

[Translation]

J'aimerais faire une remarque qui n'exige pas de réponse. L'idée du guichet unique, que vous avez tous les trois décrite, nous paraît pleine de bon sens. La question qui se pose est celle-ci: puisque vous faites tous partie de la même entité, c'est-à-dire du gouvernement fédéral, et si vous avez un guichet unique, pourquoi faut-il des organisations multiples? C'est la question à laquelle nous devons répondre. Pourrait-on réaliser le guichet unique par une plus grande intégration plutôt que par une simple coordination? C'est pourquoi je suis intéressé par les documents que Mme Flumian s'est engagée à nous faire parvenir. Lorsque nous les aurons examinés, ne soyez pas surpris si nous vous demandons de revenir passer plus de temps avec nous.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Business Development Bank of Canada:

Patrick J. Lavelle, Chairman of the Board;
François Beaudoin, President and Chief Executive Officer.

From the Atlantic Canada Opportunities Agency:

Gordon Slade, Vice-President, Newfoundland Office.

From Western Economic Diversification Canada:

Maryantonett Flumian, Acting Deputy Minister.

From the Federal Office of Regional Development (Québec):

Robert Bourgeois, Assistant Deputy Minister, Operations.

De la Banque de développement du Canada:

Patrick J. Lavelle, président du conseil d'administration;
François Beaudoin, président et chef de la direction.

De l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique:

Gordon Slade, vice-président, Bureau de Terre-Neuve.

De la Diversification de l'économie de l'Ouest Canada:

Maryantonett Flumian, sous-ministre intérimaire.

Du Bureau fédéral de développement régional (Québec):

Robert Bourgeois, sous-ministre adjoint, Opérations.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Tuesday, November 28, 1995

Issue No. 48

Thirty-Ninth Proceedings on:

Examination of the present state of the financial system in Canada in the wake of the major legislative and regulatory reform which took place two years ago.

INCLUDING:
THE TWENTY-FIFTH REPORT OF THE
COMMITTEE (Bill C-102)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le mardi 28 novembre 1995

Fascicule n° 48

Trente-neuvième fascicule concernant:

Examen de l'état du système financier canadien dans la foulée de l'importante réforme législative et réglementaire intervenue il y a deux ans.

Y COMPRIS:
LE VINGT-CINQUIÈME RAPPORT DU
COMITÉ (Projet de loi C-102)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	* Lynch-Staunton
Hervieux-Payette, P.C.	(or Berntson)
* Fairbairn, P.C.	Meighen
(or Graham)	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	* Lynch-Staunton
Hervieux-Payette, c.p.	(ou Berntson)
* Fairbairn, c.p.	Meighen
(ou Graham)	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, November 28, 1995
(60)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:10 a.m. in room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Kelleher, P.C., Kirby, Meighen, Simard, and Stratton .(5)

Other Senators present: The Honourable Senators Gauthier, Stollery.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Farm Credit Corporation of Canada:

Gerry Penny, President and Chief Executive Officer; and
Max Pierce, Executive Vice-President and Chief Economist.

From the Export Development Corporation:

Paul Labbé, President and Chief Executive Officer;
Rolfe Cooke, Vice-President, Short Term Financial Services;
and
John Hutchinson, Vice-President, Emerging Exporter Team.

From the Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec:

Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Officer,
Caisse centrale Desjardins;
James McLeod, Vice-President, Financing and Banking Services, Caisse centrale Desjardins;
Huu Trung Nguyen, Vice-President, International and Treasury Operations, Caisse centrale Desjardins; and
Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 24, 1994, the Committee continued its examination into the state of the financial system in Canada and more specifically its review of Crown financial institutions.

Mr. Penny from the Farm Credit Corporation of Canada made an opening statement and along with Mr. Pierce answered questions.

Mr. Labbé from the Export Development Corporation made an opening statement and along with Messers Cooke and Hutchinson answered questions.

Mr. Langelier from the Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec made an opening statement and along with Messers McLeod, Nguyen and Morency answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 28 novembre 1995
(60)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 h 10, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Kelleher, c.p., Kirby, Meighen, Simard et Stratton (5).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Gauthier, Stollery.

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerald Goldstein, chef, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Société du crédit agricole du Canada:

Gerry Penny, président et directeur général; et
Max Pierce, vice-président exécutif et économiste en chef.

De la Société pour l'expansion des exportations:

Paul Labbé, président et chef de la direction;
Rolfe Cooke, vice-président, Services financiers à court terme;
et
John Hutchinson, vice-président, Équipe des exportateurs en essor.

De la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec:

Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction; Caisse centrale Desjardins;
James McLeod, vice-président, Financement et services bancaires, Caisse centrale Desjardins;
Huu Trung Nguyen, vice-président, Opérations internationales et de trésorerie, Caisse centrale Desjardins; et
Yves Morency, secrétaire aux Relations gouvernementales, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 février 1994, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et plus précisément des institutions financières de la Couronne.

M. Penny de la Société du crédit agricole du Canada fait une déclaration liminaire et, aidé de M. Pierce, répond aux questions.

M. Labbé de la Société pour l'expansion des exportations fait une déclaration liminaire et, aidé de MM. Cooke et Hutchinson, répond aux questions.

M. Langelier de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec fait une déclaration liminaire et, aidé de MM. McLeod, Nguyen et Morency, répond aux questions.

[Text]

At 12:30 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Traduction]

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit,

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

WEDNESDAY, November 29, 1995

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

TWENTY-FIFTH REPORT

Your Committee, to which was referred the Bill C-102, An Act to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other Acts, has, in obedience to the Order of Reference of Thursday, November 2, 1995, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

Le président,

MICHAEL KIRBY

Chairman

RAPPORT DU COMITÉ

Le MERCREDI 29 novembre 1995

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

VINGT-CINQUIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été déféré le Projet de loi C-102, Loi modifiant la Loi sur les douanes, le Tarif des douanes et d'autres lois en conséquence, a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 2 novembre 1995, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, November 28, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to continue its examination on the state of the financial system in Canada (study of Crown financial institutions).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: We will begin without our quorum in order to maintain our time schedules. Our witnesses from the prairies will understand the dilemmas that come with this weather.

To review our terms of reference, we are examining the four federal government financial institutions and asking some key questions. Do we really need all four institutions? Is there some more efficient way of delivering the services by combining, amalgamating or eliminating? Given the mandates of all four institutions and given the recent pattern of government's retreat from many historical activities, are there changes to be made in these Crown financial institutions regarding systems which may have made sense in the 1960s, 1970s and 1980s but which do not make sense in the latter part of the 1990s?

The purpose of these hearings is to allow this committee, as it has in the past, to prepare an overview or "think-piece" for the federal government to consider in making future decisions. Our hearing format has been more in the way of discussion than in nitty-gritty legislation study.

We have with us now Gerry Penny, president and CEO of the Farm Credit Corporation, and Max Pierce, executive vice-president and chief economist.

We have your brief. Please proceed. Other senators will join us as the weather allows.

Mr. Gerry Penny, President and Chief Executive Officer, Farm Credit Corporation: Mr. Chairman, we are pleased to be here and to join in your dialogue on the federal Crown financial corporations.

As you mentioned, I have provided my speaking notes and an appendix wherein we answer the questions which you were kind enough to forward to us.

The Chairman: Your answers are very helpful. Thank you.

Mr. Penny: I do not propose to stick to my formal opening remarks. To begin, my own background is as a professional chartered accountant. I have spent most of my career in the private sector, either in the accounting profession or as a chief financial officer of a medium-sized conglomerate.

I joined the federal government in 1982 in the Department of Energy. I spent a couple of years in the Department of Finance and in Treasury Board as head of the Crown corporations

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 28 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 h pour continuer son examen de l'état du système financier canadien (étude des institutions financières de la Couronne).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Nous commencerons nos travaux, même si le quorum n'est pas atteint, afin de respecter notre horaire. Nos témoins des Prairies comprendront les difficultés qu'occasionne le mauvais temps d'aujourd'hui.

Pour donner un aperçu de notre mandat, disons que nous examinons les quatre institutions financières du gouvernement fédéral et que nous posons des questions clés. Avons-nous réellement besoin de ces quatre institutions? Y a-t-il des moyens plus efficaces de fournir les services en les combinant, les fusionnant ou les éliminant? Compte tenu des mandats des quatre institutions et du retrait récent du gouvernement fédéral de nombreux secteurs d'activité dont il s'était toujours occupé par le passé, faut-il apporter des changements aux systèmes de ces institutions financières d'État qui avaient peut-être du sens dans les années 60, 70 et 80 mais qui n'en ont plus à la fin des années 90?

Nos audiences ont pour but de permettre au comité, comme par le passé, de débayer le terrain, de fournir au gouvernement fédéral des éléments de réflexion dont il pourra s'inspirer lorsqu'il prendra des décisions futures. Nos séances ressemblent davantage à des discussions qu'à une étude approfondie de la législation.

Nous accueillons maintenant M. Gerry Penny, président et directeur général de la Société du crédit agricole Canada, et M. Max Pierce, vice-président exécutif et économiste en chef.

Nous avons reçu votre mémoire. Veuillez procéder. D'autres sénateurs se joindront à nous lorsqu'ils auront réussi à se frayer un chemin dans la tempête.

M. Gerry Penny, président et directeur général, Société du crédit agricole Canada: Monsieur le président, nous sommes heureux d'être ici et de participer à votre dialogue sur les sociétés financières fédérales.

Comme vous l'avez mentionné, j'ai remis au comité les notes pour ma déclaration ainsi qu'une annexe dans laquelle nous répondons aux questions que vous avez eu la gentillesse de nous faire parvenir.

Le président: Vos réponses sont très utiles. Merci.

M. Penny: Je n'ai pas l'intention de suivre de près ma déclaration officielle. Je signale d'abord que j'ai une formation de comptable agréé. J'ai passé presque toute ma carrière dans le secteur privé, soit comme comptable soit comme principal agent financier d'un conglomerat de taille moyenne.

Je suis entré au gouvernement fédéral en 1982, au ministère de l'Énergie. J'ai passé quelques années au ministère des Finances et au Conseil du Trésor, à la tête de la direction des sociétés d'État,

[Texte]

directorate prior to being assigned to the role in Farm Credit Corporation. My background is, therefore, somewhat varied and, I hope, relevant for purposes of our discussion today in comparing both the private sector and the public sector, having had considerable experience on both.

Farm Credit Corporation was a unique setting for my own career because it is a business where the focus is identical all the way from the shareholder down to the client. Our shareholder is represented by the Minister of Agriculture and Agri-food.

We have on our board of directors representatives not only of agriculture but of the farm communities which we serve across this country. Our front-line staff are usually from farm families. On the lending side, we have loan officers whom we call credit advisors. They are normally graduates of one or more Canadian agricultural schools in agricultural economics.

Our office assistants in the various field offices are usually also from farm families. Of course, our clientele are farmers from a wide background including, in recent years, the aquaculture industry on both the east and the west coasts.

Fish farming in New Brunswick, as you would know, Mr. Chairman, is a large business. Salmon fishing alone did \$100 million in business in New Brunswick last year. Up until now, that industry has been financed by industry suppliers which has created a limitation on growth. We are working along with the agriculturists and suppliers to broaden the financing alternatives for that industry in both New Brunswick and British Columbia.

The Chairman: We often use the phrase fish farming for aquaculture. I am not objecting but I want to understand fully. Have you interpreted a fish farmer to be a farmer?

Mr. Penny: It is more than an interpretation. That definition is included in our Farm Credit Corporation Act.

The Chairman: When I think of FCC, although I am an easterner, I do not instinctively think of fish farming.

Mr. Penny: You are not alone. We hear that comment often along the way. I mentioned that to give you some concept on the depth and breadth of the industry we serve.

We have approximately 50,000 accounts. Over half of these accounts have a balance of \$50,000 or less; 83 per cent have an outstanding balance of \$100,000 or less.

The relevance of these numbers is that we deal essentially in the small- to medium-sized business. Our averages reflect that size of business, but we also reach the multimillion-dollar loan level. Some farms of very significant size and in various crops can hold farm loans in the \$5 million to \$10 million range.

[Translation]

avant d'être affecté à la Société du crédit agricole. Mes antécédents sont donc assez variés et, je l'espère, pertinents pour notre discussion d'aujourd'hui, qui vise à comparer le secteur privé et le secteur public, puisque je possède une vaste expérience dans les deux secteurs.

La Société du crédit agricole constitue un cadre unique dans ma carrière, car c'est une entreprise où convergent les objectifs de tous les intéressés, de l'actionnaire jusqu'aux clients. Notre actionnaire est représenté par le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Nous avons au sein de notre conseil d'administration des représentants de l'Agriculture mais aussi des collectivités agricoles que nous servons d'un océan à l'autre. Notre personnel de première ligne est habituellement issu de familles agricoles. Du côté des prêts, nous avons des agents de prêt que nous appelons des conseillers en crédit. Il s'agit normalement de diplômés d'une ou plusieurs écoles d'agronomie, spécialisés en économie agricole.

Nos adjoints de bureau dans les divers bureaux régionaux sont habituellement issus eux aussi de familles agricoles. Notre clientèle est évidemment constituée d'agriculteurs oeuvrant dans divers domaines, notamment, ces dernières années, l'aquaculture, sur les côtes est et ouest.

L'aquaculture est un grand secteur d'activité au Nouveau-Brunswick, comme vous le savez, monsieur le président. La culture du saumon a représenté à elle seule un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars au Nouveau-Brunswick l'an dernier. Jusqu'ici, cette industrie a été financée par les fournisseurs, ce qui a limité la croissance. Nous collaborons avec les aquaculteurs et les fournisseurs pour élargir les possibilités de financement de cette industrie au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique.

Le président: On emploie souvent l'expression aquaculture pour désigner l'élevage du poisson. Je n'ai pas d'objection, mais je voudrais bien comprendre. A-t-on interprété qu'un aquaculteur est un agriculteur?

M. Penny: C'est plus qu'une interprétation. Cette définition figure dans notre Loi sur la Société du crédit agricole.

Le président: Quand je pense à la SCA, l'aquaculture ne me vient pas immédiatement à l'esprit.

M. Penny: Vous n'êtes pas le seul. On entend souvent des remarques de ce genre. J'en ai parlé pour vous donner une idée de l'étendue et de la diversité de l'industrie que nous servons.

Nous avons environ 50 000 clients. Plus de la moitié ont un solde de 50 000 \$ ou moins; 83 p. 100 en ont un de 100 000 \$ ou moins.

Ces chiffres démontrent que nous nous occupons essentiellement des petites et moyennes entreprises. Nos moyennes témoignent de cette taille des entreprises, mais nous avons aussi des prêts de plusieurs millions de dollars. Certaines grandes exploitations agricoles et diverses cultures peuvent représenter des prêts agricoles de 5 à 10 millions de dollars.

[Text]

I have listed our services in appendix A. We are proud to develop products to meet the specific requirements of our clientele. As evidence of that intent, we currently have two products which are particularly successful.

One is the family farm loan. For many years, certainly in the whole of the time that I have been with Farm Credit Corporation, our clientele have been telling us that they have considerable difficulty transferring the farm unit from one generation of the family to the next. The complexity, the amount of capital required and the length of time required to move that capital base from one generation to another has presented significant problems.

We frequently think in terms of an inter-generational transfer as between a parent and a child. In actuality, that is not often the case. There may be nieces or nephews involved. Some children do not want to be in farming, others do. When we talk about inter-generational transfer, we are not talking about the direct lineage of a parent to a child but to any member of the family. We try to assist in that transfer.

Our family farm loan assists by sharing the risks between the vending family member and ourselves in terms of credit, and spreading the load for the incoming family member out over a five-year period. They gradually assume more and more of the outstanding obligation as the five-year period proceeds.

The other unique product is a shared-risk mortgage where we share the increase or the decrease in interest rates out over a six-year interest term of the mortgage. On the upside, we cap it at a 2-percentage-point jump for the client which provides an element of comfort for the borrower. That product has not been used extensively over the past couple of years because interest rates have been dropping generally. It is a far more attractive product in a rising-rate environment.

Our current mandate, which was set for us in 1993, has a restriction with which we are struggling in terms of serving the farm communities across the country.

As the bill was being passed, we agreed to a limitation that requires the project for which we are providing the funds to be either owned or at least controlled by Canadian farmers. For some opportunities in farm communities across the country, this has proven to be a handicap for us.

Our minister is fond of relating a story from a small Saskatchewan town where a farm family wanted to start up a seed cleaning plant. Of the two brothers, one brother managed and worked on the farm. The other was a real estate person serving neighbouring communities. If the seed cleaning plant were to be pushed ahead by the farming member of the family, our participation would be quite in line with the Farm Credit Corporation Act. If it were carried by the other brother in the family, we could not participate.

That kind of arbitrary linkage has given us some problems. I have provided other similar examples in the material which is before you. In the short time since our new act was passed, we have not participated in some \$25 million worth of opportunities

[Traduction]

J'ai dressé la liste de nos services dans l'annexe A. Nous sommes fiers de concevoir des produits qui répondent aux besoins particuliers de nos clients. À preuve de cette volonté, nous offrons actuellement deux produits qui donnent des résultats particulièrement bons.

Le premier est le prêt agricole familial. Depuis bien des années, et certainement depuis que je suis à la Société du crédit agricole, nos clients nous répètent qu'ils ont beaucoup de mal à transmettre la ferme familiale d'une génération à l'autre. La complexité de l'opération, l'ampleur du capital requis et le temps nécessaire pour transmettre ce capital d'une génération à l'autre présentent de grandes difficultés.

Nous pensons souvent en termes de transmission d'un parent à un enfant. En réalité, cela n'arrive pas souvent. Il peut s'agir de neveux ou de nièces. Certains enfants ne veulent pas être agriculteurs, d'autres si. La transmission intergénération n'est pas seulement la cession directe d'un parent à un enfant mais aussi à n'importe quel membre de la famille. Nous essayons de faciliter cette transmission.

Notre prêt agricole familial contribue aussi à partager les risques de crédit entre les membres de la famille vendeurs et nous-mêmes et à échelonner sur cinq ans le fardeau du remboursement pour le membre de la famille acheteur. Nous assumons graduellement une part de plus en plus élevée de l'encours durant cette période de cinq ans.

L'autre produit unique est l'hypothèque à risque partagé, par laquelle nous partageons les fluctuations des taux d'intérêt durant les six années du prêt hypothécaire. Si les taux montent, nous assumons une hausse de deux points de pourcentage, ce qui rassure l'emprunteur. Ce produit n'a pas été beaucoup utilisé ces dernières années, parce que les taux d'intérêt ont généralement fléchi. C'est un produit dont l'attrait augmente quand les taux montent.

Notre mandat actuel, qui nous a été confié en 1993, comporte une restriction qui ne nous aide pas à servir les communautés agricoles de toutes les régions du pays.

Lorsque le projet de loi a été adopté, nous avons accepté que les projets que nous finançons appartiennent à des agriculteurs canadiens ou soient contrôlés par eux. Pour certaines opérations dans les régions agricoles du pays, cette exigence s'est avérée un handicap pour nous.

Notre ministre aime raconter l'histoire d'une famille agricole d'une petite ville de la Saskatchewan qui a voulu mettre sur pied une entreprise de nettoyage des semences. L'un des deux frères gérait la ferme et y travaillait. L'autre était un agent immobilier qui travaillait dans la région. Si l'entreprise de nettoyage des semences était lancée par le frère agriculteur, notre participation était conforme aux dispositions de la Loi sur la Société du crédit agricole. Si elle l'était par l'autre frère de la famille, nous ne pouvions pas l'aider.

Ce genre de lien arbitraire nous a créé quelques ennuis. J'ai donné des exemples semblables dans la documentation qui vous a été remise. La nouvelle loi a été adoptée depuis peu, mais nous avons tout de même été empêchés de participer à des débouchés

[Texte]

as a result of that restriction. Some of those projects proceeded; others have not proceeded but not necessarily because we did not participate.

Regarding the issue of competitiveness or complementarity, up to the spring of 1993, we were a lender of last resort. For any organization, this is a no-win type of situation. In marketing terms, in any kind of community, can you imagine a business person wanting to enter the door of an office which is a lender of last resort? The message you are telling the whole community is pretty dramatic.

In the negotiations which led up to our new Farm Credit Corporation Act, we successfully argued that the marketplace has a segment which is not served by the regular financial institutions. That segment does, in fact, carry a higher risk level for beginning farmers and developing farmers. However, we can serve that segment if we are permitted, at the same time, to serve the lower risk end of the market. In effect, we would be cross-subsidizing the service to that segment of the economy.

Since the spring of 1993, our record speaks for itself. We have seen very dramatic increases in lending volume. We are seeing an extension of both our traditional business and what we call our new mandate business. The appendices to my speaking notes show some numbers in that regard.

At this point in time, we are able to deal with both the strongest of farmers in our country and also with those in the beginning and developing category.

Today, in terms of complementarity, we are looking, as are many institutions and corporations in North America, for strategic partners to ensure that we provide a top quality service to the clientele. We do not try to be everything to everybody. Where we can bring other expertise to the table to do things better or more efficiently, then we are quite interested in the partnering process.

We are very proud of some of these alliances. The most recent was announced just a few weeks back, being a combination of Western Economic Diversification, Canadian Imperial Bank of Commerce and ourselves in a value-added agriculture investment fund. Western Diversification is providing up to \$10 million by way of mitigating some of the increased risk that both the Commerce and ourselves would face by getting involved in start-up ventures. We are assuming the balance of the risk. We feel we can leverage this on a 10-to-1 basis, so we are talking about a \$100 million fund being made available for the western Canada value-added segment in agriculture.

The involvement of both ourselves and Commerce is very important for the reasons I mentioned earlier; those operations which are not owned by farmers would preclude us from operating. The Bank of Commerce will jump in and cover off that segment where we cannot act.

[Translation]

d'une valeur d'environ 25 millions de dollars, à cause de cette restriction. Certains de ces projets se sont matérialisés, d'autres non, mais pas nécessairement parce que nous n'avons pas participé.

En ce qui concerne la question de la compétitivité ou de la complémentarité, jusqu'au printemps de 1993, nous étions un prêteur de dernier ressort. Cela n'avantage personne. Du point de vue de la commercialisation, dans n'importe quel village, pouvez-vous imaginer un homme d'affaires qui n'entre pas de reculons dans le bureau d'un prêteur de dernier ressort? Le message donné à toute la collectivité est assez spectaculaire.

Dans les négociations qui ont mené à notre nouvelle Loi sur la Société du crédit agricole, nous avons réussi à démontrer qu'un créneau du marché n'est pas servi par les institutions financières ordinaires. Ce créneau présente, en réalité, un risque plus élevé pour les agriculteurs débutants et ceux qui sont en expansion. Mais nous pouvons leur fournir des services si on nous permet en même temps d'aider le secteur du marché qui présente des risques peu élevés. De fait, nous faisons de l'interfinancement pour ce secteur de l'économie.

Depuis le printemps de 1993, les statistiques parlent par elles-mêmes. Nous avons constaté des hausses spectaculaires du volume des prêts. Nous constatons une expansion de nos activités classiques et de ce que nous appelons les prêts consentis au terme de notre nouveau mandat. Les annexes à mon exposé contiennent des chiffres éloquentes à cet égard.

Pour le moment, nous pouvons aider aussi bien les agriculteurs les plus forts du pays que ceux qui débutent ou sont en expansion.

À l'heure actuelle, en ce qui concerne la complémentarité, nous recherchons, à l'instar de nombreuses institutions et sociétés nord-américaines, des partenaires qui nous permettront d'offrir un service de haute qualité aux clients. Nous n'essayons pas de répondre à nous seuls aux besoins de tout le monde. Lorsque nous pouvons nous appuyer sur les compétences des autres pour que nos services soient meilleurs ou plus efficaces, le partenariat nous intéresse beaucoup.

Nous sommes fiers de certaines de ces alliances. La plus récente a été annoncée il y a quelques semaines à peine. Elle regroupe le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest, la Banque Canadienne Impériale de Commerce et nous-mêmes dans un fonds d'investissement dans l'agriculture à valeur ajoutée. Le Programme fournit 10 millions de dollars en atténuant une partie du risque accru que la Banque de Commerce et nous-mêmes devrions assumer en participant au lancement d'entreprises. Nous assumons le reste du risque. Nous estimons pouvoir obtenir un facteur d'amplification de 10 pour 1, ce qui veut dire que 100 millions de dollars seront mis à la disposition de la valorisation de l'agriculture dans l'Ouest canadien.

La participation de la Banque de Commerce et de nous-mêmes est très importante pour les raisons que j'ai évoquées il y a un instant; les exploitations qui n'appartiennent pas aux agriculteurs ne pourraient obtenir notre aide. La Banque de Commerce interviendra et aidera ce secteur que nous ne pouvons aider nous-mêmes.

[Text]

In other areas, we are quite agreeable to sharing the risk. Most financial institutions have developed policies to define the risk appetite they might have. In many cases, we participate in joint ventures or partnership arrangements to provide funding for a particular project. We do this not only with the Bank of Commerce but with other chartered banks and credit unions as well.

Another example of a partnership is with Heartland Livestock Services. This operation, which is owned jointly by the Manitoba and Saskatchewan Wheat Pools, had been internally financed for the last few years. Heartland is a livestock feeder operation where we, in essence, provide the financing to the livestock breeder. We do so by way of a structure which sees Heartland Livestock Services actually administering and providing credit authority to the individual farmer. This is a very unique situation. We have covered that off by articulating the level of risk and our requirements in individual cases. Heartland is authorized to provide the credit on their approval, for us, if the situation meets the criteria which we have laid out under the agreement.

On the public sector side, we have dealt with provincial governments in facilitating the removal of duplication or just in facilitating the delivery of programs by both levels of government.

In New Brunswick, we acquired the portfolio of the New Brunswick lending authority principally because the government of the province wanted to re-deploy those services in other areas and it felt comfortable with our delivery of that lending service to New Brunswick farmers.

That work has gone extremely well. We have acquired some of the New Brunswick personnel. We are in the renewal phase on many of these loans. Our rate of renewal for these loans is on a par with the renewal rate for our regular business.

The Chairman: Did you essentially buy those loans?

Mr. Penny: Yes.

The Chairman: At face value, I presume?

Mr. Penny: No, it was a market value process which took into account the risk and the rate on the loans as compared with the market on the day that we bought it.

The Chairman: How many money can you lend?

Mr. Penny: The act provides for a ratio of 12 times our capital base. On any gap over 12 times and up to 15, we need an Order-in-Council approval.

The Chairman: When you added those loans, did that add to your capital base?

Mr. Penny: No, it did not, but we had the room within which to operate.

The Chairman: So there was no automatic leverage because there was no new federal money. You were simply using your existing pool of funds to buy the loans?

[Traduction]

Dans d'autres domaines, nous sommes très disposés à partager les risques. La plupart des institutions financières ont élaboré des politiques afin de définir leur capacité d'assumer des risques. Bien souvent, nous participons à des co-entreprises ou à des partenariats afin de financer des projets en particulier. Nous le faisons non seulement avec la Banque de Commerce mais aussi avec d'autres banques et des caisses d'épargne.

Un autre exemple de partenariat est celui que nous avons établi avec Heartland Livestock Services. L'entreprise, appartenant aux coopératives de blé du Manitoba et de la Saskatchewan, était financée à l'interne ces dernières années. Heartland est une société de production de bovins d'engrais à qui nous fournissons essentiellement du financement qu'elle consent ensuite aux producteurs. Nous agissons par l'entremise d'une structure qui permet à Heartland d'administrer et de fournir du crédit aux agriculteurs. C'est une situation très particulière. Nous avons défini le niveau de risque et nos exigences dans chaque cas. Heartland est autorisée à fournir du crédit qu'elle approuve en notre nom, si les critères que nous avons énoncés dans l'entente sont satisfaits.

Du côté du secteur public, nous avons aussi collaboré avec les gouvernements provinciaux pour faciliter l'élimination des chevauchements ou simplement la prestation des programmes par les deux paliers de gouvernement.

Au Nouveau-Brunswick, nous avons acquis le portefeuille de l'organisme de prêt de la province, parce que le gouvernement provincial voulait redéployer ces services dans d'autres secteurs et savait que nous pouvions offrir les services de prêt efficacement aux agriculteurs du Nouveau-Brunswick.

Ce transfert a très bien fonctionné. Nous avons repris une partie du personnel du Nouveau-Brunswick. Nous sommes en train de renouveler un grand nombre de ces prêts. Notre taux de renouvellement de ces prêts est identique à celui du renouvellement de nos prêts ordinaires.

Le président: Avez-vous racheté ces prêts?

M. Penny: Oui.

Le président: À la valeur nominale, je suppose?

M. Penny: Non, à la valeur marchande, qui tenait compte du risque et du taux d'intérêt prêteurs en vigueur sur le marché le jour où nous les avons achetés.

Le président: Combien d'argent pouvez-vous prêter?

M. Penny: La loi prévoit un coefficient de douze fois nos capitaux propres. Pour tout écart entre 12 et 15 fois, nous avons besoin d'un décret.

Le président: Quand vous avez ajouté ces prêts, ont-ils accru vos capitaux propres?

M. Penny: Non, mais nous avions une marge de manoeuvre.

Le président: Par conséquent, il n'y a pas eu d'endettement automatique, parce qu'il n'y avait pas de nouveaux capitaux fédéraux. Vous avez simplement utilisé les fonds dont vous disposiez déjà pour acheter les prêts?

[Texte]

Mr. Penny: We used our existing borrowing authority capacity.

In other programs, we have delivered provincial government programs. In another interesting situation, in Alberta, the Agricultural Financial Services Corporation, or AFSC, provides the provincial lending authority predominantly but not restricted to the beginning farming category. AFSC also provides crop insurance for farmers in the province.

In this case, we have established a very solid working alliance with that provincial organization. In fact, we operate jointly out of six locations where both our services and those of AFSC are delivered from those locations. We are, again, in a position that AFSC can deliver our services and authorize, within given criteria, loans on our behalf. That is a reciprocal arrangement with the AFSC.

In this case, the provincial government has asked the organization to lessen their exposure over time and remove some of the duplication as between federal and provincial facilities. The joint operation has met their objectives and has certainly provided us with an opportunity to serve more farmers in that province. It is functioning very well indeed.

Mr. Max Pierce, Executive Vice-President and Chief Economist, Farm Credit Corporation of Canada: You might want to mention the cooperation that we had with the Business Development Bank in terms of sharing resources.

Mr. Penny: Regarding BDC, in my view, striking an arrangement with them at the senior executive level has not been high on my list of priorities. However, I have asked my field and regional people to stay in touch with the BDC officers to ensure that the market is well served as between us and to look for opportunities where we can work together in terms of making people aware of their product line and having them make farmers and people in the agricultural field aware of our product line. Most of our regional people get together once or twice a year with their counterparts in BDC across the country.

In another vein, as we moved to our new Farm Credit Corporation Act in 1993, we were authorized to get into businesses beyond the farm gate for further processing or other value-added processes. In order to provide adequate training to our staff for such facilities, we developed a training program which was actually delivered by BDC to all our staff from coast to coast. That was a very successful combination of resources.

Senator Stollery: I have a question with regard to your brief. You say at the present time there is little overlap in the lending activities of the four Crowns in question. On the other hand, there are notable differences between the corporations, who they do business with and how they do it.

I am a new member of this committee and I am unclear as to which four Crowns are in question. Will you enlighten me on that observation in your brief?

[Translation]

M. Penny: Nous avons fait appel à notre pouvoir d'emprunt existant.

Dans d'autres cas, nous avons offert les programmes provinciaux. Dans une autre situation intéressante, en Alberta, l'Agricultural Financial Services Corporation, l'AFSC, exerce le pouvoir de prêt de la province à l'intention notamment des agriculteurs débutants. L'AFSC fournit aussi de l'assurance-récolte aux agriculteurs de la province.

Dans ce cas, nous avons établi une alliance de travail très solide avec cette organisation provinciale. De fait, nous travaillons ensemble dans six bureaux, où sont offerts nos services ainsi que ceux de l'AFSC. Là encore, l'AFSC peut offrir nos services et autoriser des prêts en notre nom, à condition que certaines conditions soient remplies. C'est une entente réciproque que nous avons avec l'AFSC.

Dans ce cas, le gouvernement provincial a demandé à l'organisation de réduire graduellement les engagements et d'éliminer les chevauchements entre les services fédéraux et provinciaux. Le programme conjoint a atteint les objectifs du gouvernement et nous a certainement permis de servir un plus grand nombre d'agriculteurs dans cette province. Cela fonctionne très bien.

M. Max Pierce, vice-président exécutif et économiste en chef, Société du crédit agricole Canada: Vous pourriez peut-être mentionner la coopération que nous avons eue avec la Banque de développement du Canada afin de partager nos ressources.

M. Penny: En ce qui concerne la BDC, à mon avis, conclure une entente avec eux au niveau de la haute direction ne venait pas en tête de mes priorités. Mais j'ai demandé au personnel régional de rester en contact avec les agents de la BDC afin de veiller à ce que le marché soit bien servi par nos deux organismes et de chercher des possibilités de travailler ensemble pour faire connaître notre gamme de produits respectifs et pour que les agriculteurs et le milieu agricole connaissent nos produits. La plupart de nos employés des régions rencontrent une ou deux fois par année leurs homologues de la BDC.

Dans une autre veine, lorsque la nouvelle Loi sur la Société du crédit agricole a été adoptée en 1993, nous avons été autorisés à exercer nos activités au niveau de la postproduction et à toucher les secteurs de la transformation ou de la valeur ajoutée. Afin que notre personnel soit bien formé en ce sens, nous avons élaboré un programme de formation qui a été offert par la BDC à tout notre personnel, d'un océan à l'autre. Ce fut un mariage très réussi des ressources.

Le sénateur Stollery: J'ai une question au sujet de votre mémoire. Vous affirmez qu'il y a peu de chevauchements, à l'heure actuelle, entre les activités de prêt des quatre sociétés d'État. Par contre, il y a des différences notables en ce qui concerne les clients avec lesquels les sociétés font affaire et leur façon de faire affaire avec eux.

Je suis un nouveau membre de ce comité et je ne sais pas trop de quelles sociétés d'État il est question. Pouvez-vous éclairer ma lanterne et expliquer cette remarque contenue dans votre mémoire?

[Text]

The Chairman: They are the Business Development Bank, formerly known as the Federal Business Development Bank; the Farm Credit Corporation; the Export Development Corporation; and the Canadian Commercial Corporation, which is the export corporation that deals with government-to-government financing.

Senator Stollery: I see. I thought this was directed primarily toward farming.

The Chairman: Mr. Penny, I want to ensure that we have time to ask questions.

Mr. Penny: My notes are here for members of the committee, Mr. Chairman. I would be pleased to begin with questions.

The Chairman: Something you said puzzles me and I want to ensure that I understand your argument, because the logic of it bothers me.

You emphasized in your brief and in your comments that there is no overlap. For the moment, I will speak specifically about the Business Development Bank of Canada. You listed in your brief and in your comments a number of cases in which you have not been able to participate in assisting a business. You gave the example of two brothers, one of whom was a farmer while the other was not. You said that you could only help a new business if it was run by a farmer.

You have also talked about training your people for businesses beyond the farm gate. You in fact use a training program that was delivered by the Business Development Bank.

You spoke about the training program and not being able to handle certain types of businesses, either because they are not run by farmers or because they have clearly gone beyond the farm gate and therefore are not farm loans in the traditional sense of the word. They are loans to farmers, which is a different concept.

Frankly, I thought you made a compelling argument for having at least the post-farm gate portion of the FCC run by a joint organization, if not run by the BDB. In other words, my immediate reaction is that you and the Business Development Bank do essentially the same business post-farm gate.

I have difficulty with that based on the facts as you have stated here and as covered in your brief and based on your premise that your mandates overlap and therefore we need not look for further efficiencies. Can you help me out with that?

Mr. Penny: Yes, certainly, Mr. Chairman. First, we do have some overlap but it is minimal. Mr. Beaudoin mentioned that something in the order of 2 per cent of their lending has been in the agri-food/agriculture area. If federal Crown financial corporations are expected to cover the marketplace, some overlap is warranted just to ensure that the market has in fact been covered.

[Traduction]

Le président: Il s'agit de la Banque de développement, autrefois appelée Banque fédérale de développement; de la Société du crédit agricole; de la Société pour l'expansion des exportations; et de la Corporation commerciale canadienne, la société pour l'expansion des exportations qui s'occupe du financement de gouvernement à gouvernement.

Le sénateur Stollery: Je vois. Je croyais qu'on visait surtout l'agriculture.

Le président: Monsieur Penny, je veux m'assurer que nous aurons assez de temps pour vous interroger.

M. Penny: J'ai remis mes notes aux membres du comité, monsieur le président. Je serais ravi de commencer à répondre aux questions.

Le président: Une de vos remarques m'intrigue et je veux m'assurer de bien comprendre votre raisonnement, parce que sa logique me dérange.

Vous soulignez dans votre mémoire et dans vos remarques qu'il n'y a pas de chevauchement. Pour le moment, je parlerai expressément de la Banque de développement du Canada. Vous avez décrit dans votre mémoire et dans vos remarques quelques situations où vous n'avez pu aider une entreprise. Vous avez donné l'exemple des deux frères, dont un est agriculteur. Vous avez affirmé ne pouvoir aider une nouvelle entreprise que si elle est dirigée par un agriculteur.

Vous avez parlé également de la formation de votre personnel pour les entreprises de postproduction. Vous utilisez d'ailleurs un programme de formation offert par la Banque de développement.

Vous avez parlé du programme de formation et expliqué que vous ne pouvez vous occuper de certains types d'entreprises, soit parce qu'elles ne sont pas dirigées par des agriculteurs, soit parce qu'il est nettement question de postproduction et donc qu'il ne s'agit plus de prêts agricoles, dans le sens classique du terme. Il s'agit de prêts aux agriculteurs, ce qui est une autre histoire.

Franchement, je pense que vous avez démontré de manière convaincante qu'au moins la portion postproduction des activités de la SCA doit être dirigée par une organisation conjointe, sinon par la BDC. Autrement dit, ma réaction immédiate est que vous et la Banque de développement faites essentiellement le même travail auprès du secteur de la postproduction.

Cela me paraît bizarre, compte tenu de ce que vous avez déclaré ici et dans votre mémoire et de votre prémisse que vos mandats se chevauchent et qu'il n'est donc pas nécessaire de rechercher d'autres moyens d'être plus efficaces. Pouvez-vous m'aider à comprendre?

M. Penny: Oui, certainement, monsieur le président. Premièrement, il y a quelques chevauchements, mais ils sont minimes. M. Beaudoin a indiqué qu'environ 2 p. 100 de leurs prêts s'effectuent dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Pour que les sociétés financières d'État couvrent l'ensemble du marché, certains chevauchements sont justifiés.

[Texte]

Yes, there is an opportunity for overlap in those areas, particularly as we get beyond the farm gate and into further processing.

There are a couple of things to bear in mind in that regard. We are heavily focused on client needs. The delivery of our products to the marketplace is based on the willingness of our clients to do business with us. In many cases, we would have, as security for other loans, farm real estate or farm assets, and only a portion of the farm's resources would be devoted to beyond-the-farm-gate type of activities. In such a case, our provision of the additional financing is perhaps the easiest and quickest way to serve that particular client.

The Chairman: I do not dispute that. A normal private sector lending institution would not have a subcontractor to cover high-tech clients, another for the food business, another for automobiles and another for manufacturing. The private sector financial institutions have experts that spend 100 per cent of their time on a single industry sector. This common overhead system with in-house expertise provides tremendous efficiencies in management over separate companies.

Why does government seem to have concluded, at a time when government is trying to save money everywhere, that it can afford to carry the respective overheads of four Crown financial institutions? Am I wrong in assuming that there would be considerable economies of scale if this were operated as a single financial institution? It would not take away direct delivery to farmers or diminish the expertise. Why do we need all the overhead?

Mr. Penny: There are two points in that connection. First, the cost of our administration is borne by the clients we serve.

The Chairman: Let me stop you for a second. The fact that the cost of the inefficiency is borne by your clients does not defend the inefficiency; it just says that you cannot blame the taxpayer. To say that we do not care if we shaft the customers as long as we do not shaft the taxpayer does not strike me as a valid defence.

Mr. Penny: I mention that only in contrast to some of our provincial counterparts where the cost of the borrowed money comes from the provincial government, but the administrative cost of the operation is borne by the budgetary part of the department which is charged with the responsibility.

In terms of corporate governance and means of conducting business, private sector administration today shows a much greater trend toward decentralization, rather than centralization, in an effort to provide custom services to various segments of the economy. One of the differences between ourselves and the major chartered banks, with whom we compete in Canada, is the degree of our specialization. The benefit to the organization or, more appropriately, to the client of being able to talk the language of our client and be a member of the same local community is very

[Translation]

Oui, il y a des possibilités de chevauchement dans ces domaines, en particulier quand nous allons au-delà de la production et entrons dans le secteur de la transformation.

Il faut se rappeler quelques faits à cet égard. Nous avons beaucoup insisté sur les besoins des clients. La prestation de nos produits sur le marché se fonde sur le désir de nos clients de faire affaire avec nous. Bien souvent, nous acceptons en garantie d'autres prêts, des biens immobiliers agricoles ou des actifs agricoles, et une partie seulement des ressources de la ferme sont consacrées aux activités de postproduction. Dans ces cas, il est probablement plus facile et plus rapide de fournir du financement supplémentaire pour répondre aux besoins de ces clients.

Le président: Je ne le conteste pas. Une institution de prêt privée normale n'aurait pas besoin d'un sous-traitant pour les clients du secteur de la technologie de pointe, d'un autre pour le secteur agroalimentaire, d'un autre pour le secteur de l'automobile et d'un autre pour la fabrication. Il y a dans les institutions financières du secteur privé des experts qui consacrent tout leur temps à un seul secteur de l'industrie. Ce système courant fondé sur des compétences à l'interne assure une efficacité administrative phénoménale par rapport à des sociétés distinctes.

Pourquoi le gouvernement semble-t-il avoir conclu, à une époque où il essaie d'économiser par tous les moyens possibles, qu'il peut se permettre d'assumer les frais généraux de quatre institutions financières de l'État? Ai-je tort de supposer qu'il y aurait des économies d'échelle considérables si nous n'avions qu'une seule institution financière? Cela n'empêcherait pas les programmes directs aux agriculteurs et ne réduirait pas les compétences. Pourquoi avons-nous besoin de tous ces frais généraux?

M. Penny: Il y a deux aspects à considérer. Premièrement, nos frais d'administration sont assumés par les clients que nous servons.

Le président: Je vous arrête un instant. Que le coût de l'inefficacité soit assumé par vos clients ne justifie pas l'inefficacité; cela veut dire simplement que vous ne pouvez pas blâmer le contribuable. Affirmer que nous nous en fichons si nous saignons les clients à blanc, dans la mesure où nous ne saignons pas les contribuables, ne me semble pas un argument convaincant.

M. Penny: Je ne le mentionne que pour faire ressortir le contraste par rapport à nos pendants provinciaux, dont le coût des emprunts est assumé par le gouvernement provincial, mais les coûts administratifs sont prévus dans le budget du ministère à qui a été confié le programme.

En ce qui concerne la gestion des sociétés et les moyens de conduire les affaires, le secteur privé a beaucoup plus tendance à se décentraliser qu'à se centraliser actuellement, afin de fournir des services individualisés aux divers secteurs de l'économie. L'une des principales différences entre notre organisme et les banques à charte, nos concurrents au Canada, est le degré de spécialisation. Les avantages pour l'organisme, ou plus exactement pour le client, du fait que nous parlons le langage du client et faisons partie de la même collectivité locale sont très réels.

[Text]

real. The whole organization is focused in that direction from the shareholder down to the front-line level.

The Chairman: To put it bluntly, your answer does not deal with my question. My question is why do we need four treasury functions, four centralized management data systems and four human resource systems, what would be called in a normal corporation the central corporate functions? I agree with all your comments. Your reputation on the ground is fantastic. You do a terrific job of dealing directly with farmers. However, none of that would be taken away if you had a centralized overhead management, an overhead structure.

Mr. Penny: I relate back to my days in the private sector in a conglomerate type of operation, although this is not a direct, clear comparison. When one is delivering these services to a wide variety of segments of the economy, the squeaky wheel gets the grease. If real estate business is a high flyer at one point in time, the resources go to that segment of the economy. If mining is prevalent, resources go in that direction.

Our value to our clientele is that we are there when the economy is good, bad or indifferent. Our whole organization is focused on providing that service to that part of the economy. That fact should not be ignored in your deliberations on the issue of providing greater efficiencies.

In terms of using technology today, these niche markets can be serviced in a very efficient fashion with current technology without worrying about the standardization of systems and processes across a broad spectrum of market segments.

Le sénateur Gauthier: Pour poursuivre sur cette même piste concernant le financement des activités hors fermes, je voudrais comprendre en quoi votre rôle diffère de celui de la Banque de développement du Canada, de celui de la Société de crédit, de celui des banques à chartes et des sociétés de fiducie. Est-ce que c'est exclusivement parce que vous faites affaire avec des cultivateurs? Est-ce cela la raison? Est-ce parce que vous connaissez mieux cette clientèle?

Mr. Penny: Oui, c'est certainement une différence vraiment importante.

In the categories of beginning farmer or developing farmer, we are able to accept more risk than the chartered banks and other lenders providing financial services to that segment of the economy. Therefore, the question involves not only specialization in agriculture and agri-food but the development of new businesses in that category as well.

Le sénateur Gauthier: Mais la question que le président a posée était, comment pouvons-nous rationaliser avoir quatre sociétés de prêts? Pourquoi ne pas être plus efficace et en avoir une ou deux qui se partagent les coûts d'administration, et cetera. Vous n'avez pas, selon moi, répondu à la question.

La seule raison que vous me donnez jusqu'ici est que vous connaissez mieux les cultivateurs que n'importe qui. C'est votre réponse?

[Traduction]

Toute l'organisation est axée en ce sens, depuis l'actionnaire jusqu'au point de contact avec les clients.

Le président: Je n'irai pas par quatre chemins; vous ne répondez pas à ma question. Je vous ai demandé pourquoi nous avons besoin de quatre fonctions de trésorerie, quatre systèmes centralisés de gestion de données et quatre systèmes des ressources humaines, ce qu'on appellerait dans une société normale les fonctions centrales? Je suis d'accord avec toutes vos remarques. Votre réputation sur le terrain est fantastique. Vos rapports directs avec les agriculteurs sont excellents. Mais rien de cela ne disparaîtrait si la gestion des frais généraux était centralisée, si la structure administrative était centralisée.

M. Penny: Je me reporte à mon expérience dans le secteur privé, quand je travaillais pour un conglomérat, bien que la comparaison ne soit pas directe ni tout à fait évidente. Quand on offre ces services à divers secteurs de l'économie, on en privilégie toujours un. Si le secteur immobilier a le vent dans les voiles à un moment donné, les ressources lui sont affectées. Si les mines dominent, les ressources vont dans cette direction.

Nos clients prennent nos services parce que nous sommes là quand l'économie tourne bien, quand elle va mal ou qu'elle est au point mort. Toute notre organisation vise à fournir ces services à ce secteur de l'économie. Il ne faudrait pas l'oublier dans vos discussions sur les moyens d'accroître l'efficacité.

En ce qui concerne l'utilisation des technologies, ces créneaux peuvent être servis avec beaucoup d'efficacité à l'aide des technologies actuelles, sans s'inquiéter de la standardisation des systèmes et des procédés dans une foule de créneaux divers.

Senator Gauthier: To continue in the same vein concerning the financing of post-farm gate activities, I would like to understand how your role differs from those of the Development Bank of Canada, the Farm Credit Corporation, the chartered banks and trust companies. Is it exclusively because you do business with farmers? Is that the reason? Are you more familiar with that clientele?

Mr. Penny: Yes, that's certainly a very important difference.

Dans les catégories des exploitations agricoles débutantes ou en expansion, nous pouvons assumer un risque plus élevé que n'en assument les banques à charte et les autres prêteurs qui fournissent des services financiers à ces secteurs de l'économie. Par conséquent, il s'agit non seulement de se spécialiser dans le secteur agricole et agroalimentaire, mais aussi de favoriser la création de nouvelles entreprises dans cette catégorie.

Senator Gauthier: But the question that the Chairman asked was: How can you rationalize having four lending institutions? Why not be more efficient and have one or two that share administrative costs and so on? In my view, you didn't answer the question.

The only reason you have given me thus far is that you are more familiar with farmers than anyone else. Is that your answer?

[Texte]

Mr. Penny: There is certainly room for reduction of cost to some degree in the combination of the various units. For instance, you would need only one board of directors, one head office and one treasurer, as opposed to four. However, in getting there, you would have to make trade-offs in terms of the client service at the front line of the organization. The front-line personnel would no longer have the confidence that the whole organization is focused on the same marketplace as they are.

That is a very powerful instrument in and of itself. I am not saying that, over time, the cost could be justified in terms of rationalizing the systems and combining the facilities, but in terms of my business approach, I would tend to focus far more heavily on the client than on the structure. If an organization such as ours focuses inward, we soon lose sight of our client. Our success has derived from our total focus upon the client whom we serve.

Many organizations, particularly in the financial sector, are starting to learn that client focus is an important part of their business life. They are trying to refocus their efforts along the same lines.

Senator Gauthier: Are there other sectors of the economy with a financing organization similar to yours; fishermen, for example? I do not believe I can use the argument with other sectors of the economy.

Mr. Penny: No. The closest example would be the BDC's concentration on the technology sector. That sector is now also catching the attention of the chartered banks.

No, there is no similar lending operation for other segments although, as I mentioned earlier, we have seen a strong need in that regard in aquaculture and are developing our own products for that particular sector.

The Chairman: Do you have what I would call performance measures? I know you are audited by the Auditor General, but how do you measure your efficiency relative to other types of financial institutions, public sector or private sector? How do we know how well managed you are?

Mr. Penny: There are a couple of standards which we use in self-evaluation and which are reported to our minister and to Parliament. The first measurement is volume of business done and the nature of business served as compared to our initial goals. We file with our minister and with Parliament each year a corporate plan setting out those directions and goals. We report back the following year, with our annual report, against the objectives we set in the previous plan.

The Chairman: That deals with meeting your strategic plan. That I understand. You are a former private-sector accountant. Surely there are various types of operating ratios, various measures per size of loan, number of employees? These details would give us some assistance.

[Translation]

M. Penny: Il est certainement possible de réduire les coûts jusqu'à un certain point en combinant les divers éléments. Ainsi, nous n'aurions qu'un conseil d'administration, un siège social et un trésorier, au lieu de quatre. Mais pour y parvenir, il faut faire des compromis au chapitre des services aux clients. Le personnel de première ligne n'aurait plus la certitude que toute l'organisation est axée sur le marché dont il s'occupe.

En soi, cet aspect est un atout très puissant. Je ne dis pas qu'avec le temps, le coût de la rationalisation des systèmes et du regroupement des installations ne serait pas justifié, mais en ce qui concerne ma vision des affaires, j'aurais tendance à insister beaucoup plus sur le client que sur la structure. Si une organisation comme la nôtre se replie sur elle-même, nous perdons vite nos clients de vue. Nos succès découlent de l'attention totale que nous portons aux clients que nous servons.

De nombreuses organisations, en particulier dans le secteur financier, commencent à s'apercevoir que mettre l'accent sur le client est un aspect important de leurs activités commerciales. Elles essaient de se réorienter dans cette direction.

Le sénateur Gauthier: Existe-t-il dans d'autres secteurs de l'économie une organisation financière semblable à la vôtre, pour les pêcheurs, par exemple? Je ne pense pas pouvoir utiliser le même argument pour d'autres secteurs de l'économie.

M. Penny: Non. L'exemple le plus proche serait la concentration de la SEE dans le secteur technologique. Ce secteur attire aussi l'attention des banques à charte.

Non, il n'y a pas d'institution de prêt semblable pour d'autres secteurs, encore que, comme je l'ai déjà indiqué, nous ayons constaté un besoin important dans le secteur de l'aquaculture et soyons en train de mettre au point nos propres produits pour ce secteur particulier.

Le président: Avez-vous ce que j'appellerais des instruments de mesure du rendement? Je sais que vos activités sont vérifiées par le vérificateur général, mais comment mesurez-vous votre efficacité par rapport à d'autres types d'institutions financières, du secteur public ou du secteur privé? Comment savons-nous si vous êtes de bons gestionnaires?

M. Penny: Il y a quelques normes que nous appliquons pour nous évaluer nous-mêmes et qui sont communiquées à notre ministre et au Parlement. La première mesure est le chiffre d'affaires et la nature de nos activités par rapport à nos objectifs de départ. Chaque année, nous remettons à notre ministre et déposons au Parlement un plan d'entreprise définissant ces orientations et ces buts. Dans notre rapport annuel de l'année suivante, nous indiquons ensuite dans quelle mesure nous avons atteint les objectifs fixés dans le plan.

Le président: Vous venez de décrire comment vous réalisez votre plan stratégique. Je comprends cet aspect. Vous avez été comptable dans le secteur privé. Il existe sans aucun doute divers types de coefficients d'exploitation, diverses mesures en fonction de la taille des prêts, du nombre d'employés? Ces détails nous aideraient.

[Text]

It is my impression from examining the data in your annual report that, relative to some other institutions under study, you are managed extremely efficiently. What measures can you use to further demonstrate that for us?

Mr. Pierce: Mr. Chairman, we have monthly financial performance reports. We use ratios similar to those which the private sector uses in comparing our efficiency. For example, last year, our return on assets was approximately 110 basis points or 1.1 per cent. For banks, anything over a 1 per cent return on assets is considered fairly good. Last year, our return on equity was about 12.6 per cent. We have credit quality factors which indicate the quality of the loans in our existing portfolio and of those presently being made.

The Chairman: That is helpful. We will be sending out questions to you and the other Crown corporations about such measures. From an efficiency standpoint, the committee wants to compare these institutions using the same measures.

I will ask Gerry Goldstein, the committee researcher, to talk to you about any other specific measures you are using. We want to get a common set of numbers, the sorts of numbers which I examined in your annual report. The results seem to be strong.

Mr. Pierce: We would be glad to provide those details.

The Chairman: Has the Auditor General ever done a value-for-money audit on the Farm Credit Corporation?

Mr. Penny: Yes. Our special examination was completed five years ago.

The Chairman: That means another is due soon?

Mr. Penny: Yes. As a matter of our fact, at our last board meeting, we kicked off the second round. The first round was delayed due to difficulties within Farm Credit. When the first special examination was scheduled, we were undergoing massive system changes and it was thought more appropriate to be examined by the Auditor General after the changes had been implemented. We are about a year beyond the schedule for the other Crown corporations.

The Chairman: What was the result of the first study?

Mr. Penny: The result was basically a very critical view of our front-line processes as compared to other financial institutions. We were caused us to examine the delivery of our services and, more particularly, the documentation we required for historical, monitoring and control purposes. Significant technical changes were made to our day-to-day processes but not in terms of our total business direction.

The Chairman: So you followed a lot of the recommendations?

[Traduction]

J'ai l'impression, en examinant les données contenues dans votre rapport annuel, que comparativement à certaines des autres institutions que nous examinons, votre gestion est extrêmement efficace. Quelles mesures pouvez-vous nous indiquer afin de le démontrer encore plus clairement?

M. Pierce: Monsieur le président, nous avons des relevés mensuels de nos résultats financiers. Nous employons des ratios semblables à ceux du secteur privé pour comparer notre efficacité. Ainsi, l'an dernier, notre rendement de l'actif était d'environ 110 points de base, ou de 1,1 p. 100. Pour les banques, un taux de rendement supérieur à 1 p. 100 est considéré assez bon. L'an dernier, notre rendement des capitaux propres était d'environ 12,6 p. 100. Nous avons des facteurs de qualité du crédit, qui indiquent la qualité des prêts dans notre portefeuille et des prêts que nous sommes en train de consentir.

Le président: C'est utile. Nous vous ferons parvenir, à vous et aux autres sociétés d'État, des questions sur ces instruments de mesure. Le comité veut comparer l'efficacité de ces institutions à l'aide des mêmes instruments de mesure.

Je demanderai à Gerry Goldstein, l'attaché de recherche du comité de communiquer avec vous au sujet de tout autre instrument particulier que vous utilisez. Nous voulons obtenir des chiffres comparables, des chiffres semblables à ceux que j'ai examinés dans votre rapport annuel. Les résultats semblent très positifs.

M. Pierce: Nous vous fournirons ces renseignements avec plaisir.

Le président: Le vérificateur général a-t-il déjà effectué une vérification de l'optimisation des ressources de la Société du crédit agricole?

M. Penny: Oui. Notre examen spécial a été réalisé il y a cinq ans.

Le président: Il y en aura donc une autre sous peu?

M. Penny: Oui. D'ailleurs, nous avons amorcé le deuxième à notre dernière réunion du conseil d'administration. Le premier examen a été retardé par des difficultés au sein de la Société. Au moment où il devait être effectué, nous étions en train d'apporter des changements considérables à nos systèmes, et on a jugé bon de le reporter après la mise en oeuvre de ces changements. Nous avons environ un an de retard par rapport aux autres sociétés d'État.

Le président: Quels étaient les résultats du premier examen?

M. Penny: Il y a eu essentiellement une critique très sévère de nos procédures avec la clientèle, par rapport à celles des autres institutions financières. On nous a demandé d'examiner la prestation de nos services et, plus particulièrement, les documents que nous exigeons à des fins rétrospectives, ainsi qu'aux fins de la surveillance et du contrôle. Des changements techniques notables ont été apportés à nos procédures quotidiennes mais pas à notre orientation commerciale générale.

Le président: Vous avez donc donné suite à un grand nombre de recommandations?

[Texte]

Mr. Penny: We developed our own recommendations based on their observations.

Le sénateur Simard: À cause de mon retard, certaines informations que je m'étais proposé d'obtenir ont dû déjà être fournies. Si c'est le cas, le greffier pourra m'en donner l'explication plus tard. Vous pourrez toujours répondre en anglais si vous le désirez, quant à moi, je préfère m'adresser en français.

Combien de succursales votre organisation a-t-elle dans les Maritimes et, plus particulièrement, au Nouveau-Brunswick?

M. Penny: Mon collègue cherche cette information.

Le sénateur Simard: Est-ce que vous avez plusieurs?

M. Penny: Oui, nous en avons à Moncton, St-John, Sussex, Grand Falls.

Le sénateur Simard: Combien de personnels au total?

M. Penny: Au total pour le pays, 750.

Le sénateur Simard: Sept cent cinquante au Canada?

M. Penny: Oui.

Le sénateur Simard: Donc, vous avez au moins 4 ou 5 bureaux au Nouveau-Brunswick. Ils sont situés surtout dans le sud, et non dans le nord?

M. Penny: Oui, nous avons une succursale à North West, une à Grand Falls.

Le sénateur Simard: Quel est le coût annuel que les contribuables doivent absorber? Une agence s'est présentée au comité la semaine dernière et nous disait que cela ne coûtait rien aux contribuables: ils se finançaient avec les profits qu'ils faisaient sur les prêts. Est-ce le cas de votre agence, à savoir que cela ne coûte rien aux contribuables?

M. Penny: Oui, c'est la même chose. Les coûts d'administration sont payés par nos clients.

Le sénateur Simard: Le coût net payé par les contribuables en forme de subventions indirectes. Comme cela, vous financez, vous empruntez et vous prêtez. Où empruntez-vous?

M. Penny: En plus de cela, nous avons payé des dividendes cette année de 4 millions de dollars.

Le sénateur Simard: À qui avez-vous payé ces dividendes?

M. Penny: Au gouvernement du Canada.

Le sénateur Simard: Ah oui! J'aimerais connaître votre recette. Est-ce que vous empruntez du gouvernement du Canada et à quel taux? Est-ce que vous êtes redevables au gouvernement du Canada et quelle est votre dette envers le gouvernement du Canada?

Mr. Pierce: Yes, we do borrow some of our funding requirements from the Consolidated Revenue Fund of the Government of Canada. This year, that figure was as high as 25 per cent of our borrowing requirements. We borrow at the market rate plus one-eighth per cent. We do not get subsidized credit from the government.

[Translation]

M. Penny: Nous avons formulé nos propres recommandations à partir de leurs observations.

Senator Simard: Since I was late, some information that I had intended to obtain must already have been provided. If that's the case, the Clerk will be able to give me an explanation later on. You may still answer in English if you wish. I prefer to speak in French.

How many branch offices does your organization have in the Maritimes, more particularly in New Brunswick?

Mr. Penny: My colleague is looking for that information.

Senator Simard: Do you have a number?

Mr. Penny: Yes, we have them in Moncton, Saint John, Sussex and Grand Falls.

Senator Simard: How many employees in all?

Mr. Penny: For the country as a whole, 750.

Senator Simard: Seven hundred and fifty in Canada.

Mr. Penny: Yes.

Senator Simard: So you have at least four or five offices in New Brunswick. Are they mainly located in the south, not in the north?

Mr. Penny: Yes, we have one branch office at North West and one in Grand Falls.

Senator Simard: What is the annual cost to taxpayers? One agency came before the committee last week and told us that it cost taxpayers nothing: they financed themselves out of the profits they made on loans. Is this the case with your agency, that it costs taxpayers nothing?

Mr. Penny: Yes, it's the same thing. The administrative costs are paid by our customers.

Senator Simard: The net cost paid by taxpayers in the form of indirect subsidies. So you finance, you borrow and you lend. Where do you borrow?

Mr. Penny: In addition to that, we paid \$4 million in dividends this year.

Senator Simard: To whom did you pay those dividends?

Mr. Penny: To the Government of Canada.

Senator Simard: Really! I'd like to know how you do that. Do you borrow from the Government of Canada, and at what rate? Do you owe money to the Government of Canada, and what is your debt to the Government of Canada?

M. Pierce: Oui, nous empruntons une partie des fonds dont nous avons besoin au Trésor du gouvernement du Canada. Cette année, ces emprunts ont représenté jusqu'à 25 p. 100 de nos besoins financiers. Nous empruntons au taux du marché majoré d'un huitième de un pour cent. Nous n'obtenons pas de financement de faveur auprès du gouvernement.

[Text]

Le sénateur Simard: Est-ce qu'il y a une agence semblable à la vôtre au niveau provincial ou régional, par exemple dans la région de l'Atlantique ou si vous êtes le seul secteur agricole?

M. Penny: En Nouvelle-Écosse, il y a une agence provinciale comme la nôtre.

Le sénateur Simard: Oui.

Mr. Penny: We also provide financing in the province of Nova Scotia. The provincial institution is limited in what it can provide to any one farm. In some cases, we provide amounts in excess of that limit. We work in conjunction with the provincial lending authority and that has been functioning very well over the last several years.

Le sénateur Simard: Est-ce que la Nouvelle-Écosse est la seule province à avoir son organisme?

M. Penny: L'Île-du-Prince-Édouard, la province de Québec, le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta ont aussi un organisme.

Le sénateur Simard: Le Nouveau-Brunswick avait une agence, il y a quelques années et M. McKenna en a disposé.

M. Penny: Oui.

Senator Simard: I suppose that goes against the trend of the federal government dumping its problems on provincial governments. This time it was the other way around.

M. Penny: Pas des problèmes, mais nous avons le service et le portefeuille de cette province. Ce portefeuille, à ce moment-là, était dans une période de renouvellement.

Le sénateur Stollery: J'aimerais poser une question sur le même sujet.

I made a note on the same point. You spoke about the New Brunswick lending authority being transferred. Is this a trend? Is it under discussion in other provinces? As Senator Simard said, this seems to be contrary to the recent trend of the federal government going to the provinces. Is this an exception? Is there any background to this?

Mr. Penny: We have had discussions with other provinces from time to time. It is really a policy issue for the individual province to consider.

In order for us to acquire such a portfolio, we must go through a process which requires approval of Treasury Board and the Minister of Finance. Therefore, these transactions do not occur quickly. The one in New Brunswick took about 18 months to work through. First, the policy issue must be decided; do the parties want to enter into the transaction? Second is the far more difficult question of valuation. Because we are charged with the responsibility of being self-sufficient, the cost of acquiring the portfolio must allow continued self-sufficiency.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I am interested in the New Brunswick lending authority. It does cross one's mind that in provinces that have less money than other provinces, that sort of thing might happen.

[Traduction]

Senator Simard: Is there an agency similar to yours at the provincial or regional level, for example in the Atlantic region, or are you the only one in the agricultural sector?

Mr. Penny: There is a provincial agency like ours in Nova Scotia.

Senator Simard: Yes.

M. Penny: Nous accordons aussi du financement à la Nouvelle-Écosse. Les capitaux que l'institution provinciale peut mettre à la disposition de chaque ferme sont limités. Dans certains cas, nous avons offert du financement au-delà de cette limite. Nous collaborons avec l'organisme de prêt provincial, avec d'excellents résultats depuis quelques années.

Senator Simard: Is Nova Scotia the only province to have its own agency?

Mr. Penny: Prince Edward Island, the province of Quebec, Manitoba, Saskatchewan and Alberta also have agencies.

Senator Simard: New Brunswick had an agency a few years ago and Mr. McKenna disposed of it.

Mr. Penny: Yes.

Le sénateur Simard: Je suppose que cela va dans le sens opposé de la tendance actuelle du gouvernement fédéral, qui cherche à se décharger de ses problèmes sur les gouvernements provinciaux. Cette fois, c'est le contraire.

Mr. Penny: No problem, but we have the service and the portfolio of that province. That portfolio was in a period of renewal at that time.

Senator Stollery: I would like to ask a question on the same subject.

J'ai noté la même chose. Vous avez déclaré que l'organisme de prêt du Nouveau-Brunswick a été transféré. Est-ce une tendance? En est-il question dans d'autres provinces? Comme l'a affirmé le sénateur Simard, cela semble aller dans le sens contraire de la tendance récente du gouvernement fédéral, qui se décharge sur les provinces. Est-ce une exception? Y a-t-il d'autres exemples de ce genre?

M. Penny: Nous avons parfois discuté avec d'autres provinces. Il s'agit en réalité d'une question de politique que chaque province est libre de considérer.

Afin d'acquiescer un tel portefeuille, nous devons obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor et du ministre des Finances. Par conséquent, ces opérations ne se font pas du jour au lendemain. Dans le cas du Nouveau-Brunswick, il a fallu 18 mois. Il faut d'abord prendre une décision de politique et déterminer si les parties veulent conclure une entente. Vient ensuite la question beaucoup plus compliquée de l'évaluation du portefeuille. Parce qu'on nous demande de nous autofinancer, le coût de l'acquisition du portefeuille doit nous permettre de continuer à nous autofinancer.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, l'organisme de prêt du Nouveau-Brunswick m'intéresse. On imagine mal qu'une telle situation puisse se produire dans des provinces moins riches que les autres.

[Texte]

You mentioned also that you have some kind of a connection with the Alberta financial services organization in terms of crop insurance. One would think that Prince Edward Island and Nova Scotia would have closer cooperation with the federal government than Ontario, for example. I gather that Ontario does not have one at all.

Are some provinces more inclined to try to get this over to the federal government than others? You did not seem to indicate anything in that regard.

Mr. Pierce: They are isolated incidents. We make it a point to work closely not only with the lending operations for those provinces that have them but also with the departments of agriculture of each of the provinces in terms of general delivery.

Senator Stollery: In Ontario, your organization does it; is that correct?

Mr. Pierce: Yes, that is correct. We are in constant dialogue with the Ontario Ministry of Food and Agri-food.

In fact, just recently, the province of Ontario has certified us as a qualifying lending institution under a program whereby they guarantee loans for start-up ventures. We have the unusual situation of a provincial program guaranteeing a federal institution in terms of delivery.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I will end on this note. It seems odd to me that Ontario, which is a wealthy province, uses this system, while other provinces which clearly have less resources than Ontario have their own organizations. I suppose it is just a contradiction.

Mr. Pierce: As a result, our Ontario portfolio is the largest single portfolio that we have in the country.

Senator Simard: Did the government of New Brunswick give any reasons as to why it wanted out of that sector?

Mr. Pierce: In the province of New Brunswick, the program was being delivered with the costs being borne by the general taxpayer. It was not a self-sufficient business in and of itself.

The provincial government decided that it wanted to reallocate these resources to other parts of the Department of Agriculture if we could deliver that same kind of service at no cost to the province itself. As a result of that, we took a look at our lending policies and made sure that we could provide that financing within our current corporate lending policies. It became clear that we could do so. It was an efficient transfer of resources from one government to another.

Senator Simard: In terms of costs to farmers, are your rates comparable with the former New Brunswick rates?

Mr. Pierce: To the extent that they were not and rates were being subsidized, we delivered the subsidized program on behalf of the province. They reimbursed us or the farmer for the difference.

[Translation]

Vous avez indiqué également que vous avez des liens avec l'organisation financière de l'Alberta en ce qui concerne l'assurance-récolte. On pourrait penser que l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse auraient avec le gouvernement fédéral des liens plus étroits que l'Ontario, par exemple. Je crois comprendre que l'Ontario n'a pas de programme de ce genre.

Certaines provinces sont-elles plus portées que d'autres à confier cette responsabilité au gouvernement fédéral? Nous ne semblons pas avoir donné d'indication en ce sens.

M. Pierce: Il y a des cas isolés. Nous nous faisons un point d'honneur de collaborer étroitement non seulement avec les organismes de prêt dans les provinces où ils existent mais aussi avec les ministères de l'Agriculture de chacune des provinces pour offrir nos services en général.

Le sénateur Stollery: Vous le faites en Ontario, n'est-ce pas?

M. Pierce: En effet. Nous maintenons un dialogue constant avec le ministère de l'Alimentation et de l'Agroalimentaire de l'Ontario.

D'ailleurs, la province de l'Ontario nous a désigné récemment institution de prêt qualifiée dans le cadre d'un programme de garantie des prêts accordés aux nouvelles entreprises. Nous nous trouvons dans la situation inhabituelle où un programme provincial garantit les services d'une institution fédérale.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je termine en faisant remarquer qu'il me semble étrange que l'Ontario, une province riche, fasse appel à ce système alors que d'autres provinces nettement moins bien nanties ont leur propre organisation. Je suppose que c'est simplement une contradiction.

M. Pierce: C'est ce qui explique que notre portefeuille pour l'Ontario soit plus élevé que pour toutes les autres provinces.

Le sénateur Simard: Le gouvernement du Nouveau-Brunswick a-t-il expliqué pourquoi il voulait se retirer de ce secteur?

M. Pierce: Au Nouveau-Brunswick, les coûts du programme étaient assumés par les contribuables. Il ne s'agissait pas d'un programme qui devait s'autofinancer.

Le gouvernement provincial a décidé de réaffecter ces ressources aux autres activités du ministère de l'Agriculture, si nous pouvions offrir le même service, sans frais pour la province. Nous avons donc examiné nos politiques de prêt pour nous assurer que nous pouvions offrir ce financement dans le cadre de nos politiques de prêt actuelles. Il est ressorti clairement que c'était possible. C'était un transfert efficace des ressources d'un gouvernement à un autre.

Le sénateur Simard: En ce qui concerne les coûts pour les agriculteurs, vos taux sont-ils comparables à ceux qu'exigeait le Nouveau-Brunswick?

M. Pierce: Lorsqu'ils ne l'étaient pas et que les taux étaient subventionnés, nous avons offert le programme subventionné au nom de la province et celle-ci nous a remboursé la différence ou a remboursé les agriculteurs.

[Text]

The Chairman: Who is a bigger competitor for you, the credit unions or the banks?

Mr. Pierce: It varies from place to place across the country. In Ontario, it is the banks. In Saskatchewan, which is our second largest portfolio, it is the credit unions. It varies as you move across the rest of the country. In the province of Quebec, it is the caisses populaires.

The Chairman: Your principal competitor varies, does it not; it is not automatically the banks?

Mr. Pierce: On balance, I would have to say that, overall, a couple of chartered banks are our biggest competitors. They are the Royal Bank and the Canadian Imperial Bank of Commerce.

The Chairman: Are they more into farm loans than the other banks?

Mr. Pierce: On balance, yes.

The Chairman: On page 5 of your opening statement, you state that there are some unfilled market gaps which the private sector cannot fulfil. You then state:

The most important one is that of FCC's role as a vehicle for public policy.

What do you mean by that?

Mr. Pierce: Currently, we are delivering a number of programs for the Department of Agriculture and the Ministry of Agriculture, one of which is the ethanol program. We will provide a back-up facility for ethanol production over the next several years. This will encourage investments that otherwise would not be made if there were a risk of withdrawal of the excise tax reduction on fuel. If that is withdrawn by a future finance minister, then our back-up facility kicks in and we provide a bridging facility for a few years.

We also are providing a two-year pilot program whereby we supply cattle options for the cattle industry in Canada. The Chicago exchange deals in 40,000-pound units; we deal in 1,000-pound units up to 10,000. We break it down as sort of a submarket for this two-year pilot test.

Mr. Penny: The unique feature of this cattle options pilot project is that, with a single transaction, a farmer is able to insure against both price risk and foreign exchange risk. This particular capability is not offered anywhere in this country other than through the FCC.

The Chairman: Other people would not insure against foreign exchange risk, but they would insure against price risk; is that correct?

Mr. Penny: Correct.

Mr. Pierce: On the larger volume of 40,000 pounds, that is correct. For many of our farmers that is too large a unit to be serviceable.

The Chairman: To that extent you provide a co-op type of arrangement?

[Traduction]

Le président: Qui est votre principal concurrent, les caisses d'épargne ou les banques?

M. Pierce: Tout dépend de l'endroit. En Ontario, ce sont les banques. En Saskatchewan, deuxième portefeuille en importance pour nous, se sont les caisses d'épargne. Ailleurs, cela dépend. Au Québec, ce sont les caisses populaires.

Le président: Votre principal concurrent varie d'une région à l'autre, n'est-ce pas, ce ne sont pas automatiquement les banques?

M. Pierce: Dans l'ensemble, je dirais que quelques banques à charte sont nos plus gros concurrents. Il s'agit de la Banque Royale et de la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

Le président: Elles accordent plus de prêts agricoles que les autres banques?

M. Pierce: Dans l'ensemble, oui.

Le président: À la page 4 de votre mémoire, vous déclarez qu'il existe des lacunes que le secteur privé ne peut pas combler. Vous ajoutez ensuite:

La plus importante serait le rôle de véhicule de la politique du gouvernement que joue la SCA.

Qu'entendez-vous par là?

M. Pierce: À l'heure actuelle, nous offrons divers programmes au nom des ministères de l'Agriculture fédéral et provinciaux, dont le programme de l'éthanol. Nous offrons un mécanisme de soutien à la production d'éthanol durant quelques années, afin d'encourager des investissements qui ne se feraient pas s'il se pouvait que la réduction de la taxe d'accise sur le carburant soit abolie. Si un futur ministre des Finances abolit cette réduction, notre mécanisme entrera en jeu et nous offrirons du crédit de soudure durant quelques années.

Nous offrons aussi un programme-pilote de deux ans, par lequel nous fournissons à l'industrie de l'élevage canadienne des options sur les contrats d'approvisionnement en bovins. Les opérations à la Bourse de Chicago portent sur des unités de 40 000 livres; nous offrons des unités de 1 000 à 10 000 livres. Nous constituons une espèce de marché secondaire aux fins de ce projet-pilote de deux ans.

M. Penny: La caractéristique particulière de ce programme-pilote est qu'en une même opération l'agriculteur peut se protéger contre le risque de fluctuation des cours et contre le risque de change. La SCA est la seule à offrir cette possibilité au pays.

Le président: D'autres programmes ne permettent pas de s'assurer contre les risques de change, mais ils offrent une protection contre les risques de cours, n'est-ce pas?

M. Penny: C'est exact.

M. Pierce: Sur les unités de 40 000 livres, en effet. Pour un grand nombre de nos agriculteurs, c'est trop.

Le président: En ce sens, vous offrez un mécanisme semblable à celui qu'offrent les coopératives?

[Texte]

Mr. Pierce: Yes.

Senator Gauthier: You said your main competitor in Ontario is the banks. I guess the credit unions cannot loan to small business; is that it?

Mr. Pierce: The larger credit unions in Ontario tend to be urban-based as opposed to rural-based.

The Chairman: They are employee credit unions as opposed to community credit unions which is the case in rural and Atlantic Canada.

Senator Gauthier: Can they loan to small business if they want to?

Mr. Penny: Yes.

The Chairman: The biggest credit unions in Ontario are all employee credit unions. For example, the Ontario Hydro employees credit union is not rural-based the way their counterparts are in the west and in parts of the Maritimes.

Mr. Pierce: That is correct.**The Chairman:** Thank you very much, gentlemen.

Mr. Pierce: If you wish any further information, we would be happy to send it to you.

The Chairman: We will be sending you a letter. Mr. Pierce may want to have a conversation with Dr. Goldstein, our researcher, before leaving. We want to get a common measure across all financial institutions in terms of specific performance data.

I would now ask Mr. Labbé, the President of the Export Development Corporation, to come forward.

Mr. Labbé, please proceed.

Mr. Paul Labbé, President and Chief Executive Officer, Export Development Corporation: Mr. Chairman, with me today are Mr. Rolfe Cooke, vice-president in charge of short-term insurance business, and John Hutchison who is in charge of what we call the emerging exporter team. That team focuses exclusively at the smaller end of the exporter community as we attempt to better serve that sector.

I feel rather dissected coming here, after having read some of the statements which have been made before the committee.

The Chairman: That is the disadvantage of coming near the end of our hearings. On the other hand, it also gives you the right of rebuttal.

Mr. Labbé: Mr. Chairman, I was here about six months ago.

Je ne répéterai pas tout ce qu'on a dit la dernière fois. Je pense qu'il y a peut-être trois grands thèmes qui vous intéressent à l'heure actuelle. Si on regarde toutes les questions qui ont été posées et le sens de ces questions, le premier grand thème qu'on y retrouve, c'est celui de la nature des changements du marché international; le deuxième est probablement le rôle de la SEE

[Translation]

M. Pierce: Oui.

Le sénateur Gauthier: Vous avez déclaré que les banques sont votre principal concurrent en Ontario. Je suppose que les caisses d'épargne ne peuvent pas accorder de prêts aux petites entreprises, n'est-ce pas?

M. Pierce: Les grandes caisses d'épargne de l'Ontario ont tendance à se trouver dans les villes plutôt qu'à la campagne.

Le président: Ce sont des caisses d'épargne de métiers, plutôt que des caisses communautaires, comme on en trouve dans les campagnes et dans la région de l'Atlantique.

Le sénateur Gauthier: Peuvent-elles consentir des prêts aux petites entreprises si elles le veulent?

M. Penny: Oui.

Le président: Les plus grosses caisses d'épargne de l'Ontario sont des caisses de métiers. Ainsi, la caisse d'épargne des employés d'Hydro Ontario n'est pas une caisse rurale comme le sont les caisses de l'Ouest et de certaines régions des Maritimes.

M. Pierce: C'est exact.**Le président:** Merci beaucoup, messieurs.

M. Pierce: Si vous voulez d'autres renseignements, nous serons heureux de vous les faire parvenir.

Le président: Nous vous écrivons. M. Pierce voudra peut-être discuter avec M. Goldstein, notre attaché de recherche, avant de partir. Nous voulons obtenir un instrument commun à toutes les institutions financières afin de mesurer certains aspects du rendement.

Je prierais maintenant M. Labbé, président de la Société pour l'expansion des exportations, de s'avancer.

Vous avez la parole, monsieur Labbé.

M. Paul Labbé, président et chef de la direction, Société pour l'expansion des exportations: Monsieur le président, m'accompagnent aujourd'hui M. Rolfe Cooke, vice-président de l'assurance à court terme, et M. John Hutchison, responsable de ce que nous appelons l'équipe des exportateurs en essor. Cette équipe s'occupe exclusivement des petits exportateurs, que nous tentons de mieux servir.

Je me sens un peu examiné sous toutes les coutures, après avoir lu certaines des déclarations qui ont été faites devant votre comité.

Le président: C'est l'inconvénient de comparaître vers la fin de nos séances. Par contre, cela vous donne aussi le droit de répliquer.

M. Labbé: Monsieur le président, j'ai comparu devant vous il y a environ six mois.

I won't repeat everything we said last time. I think there may be three major themes of interest to you at this time. If we look at all the questions that have been asked and the meaning of those questions, the first major theme that appears is the nature of the changes in international markets. The second is probably the role of the EDC with respect to the private sector, particularly the

[Text]

vis-à-vis le secteur privé et particulièrement le secteur financier canadien et étranger et, finalement, la nature de nos relations avec les autres sociétés de la Couronne qui ont une vocation financière.

With regard to the background of the corporation, its mandate and its performance, I discussed this the last time I appeared before your committee, Mr. Chairman.

EDC is Canada's official export credit agency. Our mandate is to grow Canadian exports for the benefit of Canada. We have four main types of services: loans to foreign buyers to finance Canadian purchases; insurance of Canadian exporters against foreign receivables; provision of guarantees and performance bonding of Canadian exporters for foreign buyers; and foreign investment insurance.

EDC is a self-sustaining organization. There has been a fair amount of discussion as to what that means. We interpret it to mean not losing money on our operations. We have an equity of about \$1 billion. If we are not to lose money, we should be making at least the rate of inflation on our capital base which is our aim. That goal is a long cry from the 15 per cent or 20 per cent return on equity that would be required to survive in the private sector. We have tried to draw that line to accommodate both our shareholder and the exporters who would like us to take more risks. I am sure we will be talking more about that as we go along.

EDC has good operating results, if I do say so myself. I would draw your attention to the first chart at the end of our brief. Basically, this chart shows a volume of business which has almost tripled over the last five years. We are proud of that. We think we have done a fair amount of work in achieving that end.

Our vision is to be the best in the world in providing financial services to our customers. That is not an empty wish but one which we view seriously. We check regularly with our customer base to find out how well we are doing in that regard. We do this through what we call a customer satisfaction index which is basically a survey that goes out to about 600 customers, about 30 per cent of our customer base. We ask them what it is we are doing, what their expectations are and how we are performing against those expectations.

The second chart shows what we have done in terms of customer satisfaction with all classes of customers. The small customers are the ones who rate us the best at 8.6 out of 10. Our medium-sized customers rate us at 8.5 out of 10. Our larger customers also rate us at 8.5 out of 10. We still have some shortcomings which we recognize. We keep working on them.

To give an example, four years ago our customer satisfaction index was at 7.8. The year after that, we moved up to 8.3. Last year, we were aiming for 8.6 and came in at 8.3. This year, we were aiming at 8.6 and came back with 8.5. We keep on working on finding the best way to serve our customers.

[Traduction]

Canadian and foreign financial sector, and, lastly, the nature of our relations with the other Crown Corporations of a financial nature.

En ce qui concerne l'historique de la Société, son mandat et ses résultats, j'en ai discuté la dernière fois que j'ai comparu devant votre comité, monsieur le président.

La SEE est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Nous avons pour mandat de soutenir la croissance des exportations canadiennes dans l'intérêt du Canada. Nous offrons quatre types de services: prêts aux acheteurs étrangers pour financer des achats au Canada; assurance sur les créances étrangères à l'intention des exportateurs canadiens; garanties et cautions des exportateurs canadiens à l'intention des acheteurs étrangers et assurance-investissement à l'étranger.

La SEE est une société financièrement autonome. On a discuté assez longuement sur le sens de cette expression. Nous entendons par là ne pas perdre d'argent sur nos opérations. Nous avons environ 1 milliard de dollars de capitaux propres. Pour ne pas perdre d'argent, nous devrions viser un taux de rendement sur nos capitaux propres au moins égal au taux d'inflation. Cet objectif est bien inférieur au taux de rendement sur les capitaux propres de 15 ou 20 p. 100 qu'il faudrait obtenir pour survivre dans le secteur privé. Nous avons fixé la barre à ce niveau pour concilier les objectifs de notre actionnaire avec le désir des exportateurs de nous voir prendre plus de risques. Je suis certain que nous reviendrons sur cette question en cours de route.

La SEE a de bons résultats d'exploitation, soit dit en toute modestie. J'attire votre attention sur le premier graphique à la fin de notre mémoire. Ce graphique démontre que le volume d'activités a presque triplé depuis cinq ans. Nous en sommes fiers. Nous pensons avoir bien travaillé pour parvenir à ce résultat.

Nous voulons offrir à nos clients les meilleurs services financiers au monde. Ce n'est pas un vœu pieux, mais un souhait ardent. Nous vérifions régulièrement auprès de nos clients dans quelle mesure nous réussissons à atteindre cet objectif. Pour ce faire, nous nous appuyons sur un indice de satisfaction du client, qui consiste essentiellement en un sondage réalisé auprès d'environ 600 clients, soit quelque 30 p. 100 de notre clientèle. Nous leur demandons de décrire nos activités, leurs attentes et la mesure dans laquelle nous répondons à ces attentes.

Le deuxième graphique montre nos résultats pour toutes les catégories de clients. Les petits clients sont ceux qui nous accordent la cote de satisfaction la plus élevée, soit 8,6 sur 10. Les moyens nous donnent 8,5 sur 10, tout comme nos gros clients. Nous avons encore des lacunes dont nous sommes conscients. Nous essayons sans cesse de les combler.

Pour vous donner un exemple, il y a quatre ans, notre indice de satisfaction du client était de 7,8. L'année suivante, nous sommes montés à 8,3. L'an dernier, nous visions 8,6 et nous avons obtenu 8,3. Cette année, nous visions 8,6 et nous avons atteint 8,5. Nous ne cessons de rechercher les meilleurs moyens de servir nos clients.

[Texte]

We are a unique organization, unique in the sense that our focus is the international market and not the domestic market. Our goal is to determine how best to financially support Canadian exporters in the international marketplace. That is where our strength lies. We are good at identifying, assessing, mitigating and managing those risks. Because we are in a high-risk business, we do lose frequently, but we are good at recovering those losses.

There has been a fair amount of discussion regarding the international marketplace and how it is changing. There is no doubt it is changing rapidly. We have talked about globalization which is a reality for both large and small Canadian exporters who must recognize that everybody is in their own backyard and they must export into other markets as well.

The nature of the markets into which they are exporting has changed fundamentally. Most markets of 10 years ago involved dealing with a government agency or entity. Now markets consist more of private sector enterprises whose financial statements are not readily available and who present certain risks. Private banks operate in a very different environment from our own and this means that Canadian exporters have had to modify their approaches to marketing, selling, contracting and financing.

As a result of privatization, we have also seen major infrastructure projects, which historically would have been government-financed, being moved off to the private sector. In part, this is because governments find that they cannot afford to finance these things any more and they look to the international community to finance them on a limited-recourse basis. Yet the legal environment is not clear. The laws themselves are not clear. The interpretation and administration of those laws is not clear which presents a whole lot of new risks for the corporation itself.

We are well positioned to deal with these changes. We have been doing more and more of this type of business over the past few years. As a matter of fact, if you look at our foreign customer base today you will see that 75 per cent are private sector enterprises. Ten years ago, the exact reverse was in place.

Il y a 10 ans, 75 p. 100 de notre clientèle à l'étranger aurait été des États ou des agences d'État; maintenant, se sont des gens du secteur privé.

Recently, we made a major move to try to provide even better service to our Canadian customers, the exporters. We have reorganized our business around operations which are sectorially focused to enable us to get a better industry knowledge of our customers' business. We have country centres of expertise which will enable us to get a better handle on the environment and the players in the various markets in which we operate so that we can better take risks.

We also have some product specialty teams which have been put together to look at specific areas. One is project finance. Another important one is the emerging exporter team that we have put together to look after smaller exporters. We also have what we call a small- and medium-sized services team to look at the various products that we can offer those people.

[Translation]

Nous sommes une organisation unique, en ce sens que nous nous intéressons au marché international et non au marché intérieur. Nous visons à trouver les meilleurs moyens d'appuyer financièrement les exportateurs canadiens sur le marché international. C'est notre point fort. Nous savons bien cerner, évaluer, atténuer et gérer les risques. Parce que nous oeuvrons dans un secteur à haut risque, nous avons souvent des pertes, mais nous réussissons bien à les recouvrer.

On a grandement discuté du marché international et de son évolution. Il ne fait aucun doute que l'évolution est rapide. On a parlé de mondialisation, une réalité pour les grands et les petits exportateurs canadiens qui doivent reconnaître que tout le monde vient jouer dans leur cour et qu'ils doivent aussi exporter sur d'autres marchés.

La nature des marchés sur lesquels nous exportons a changé radicalement. Sur la plupart des marchés d'il y a dix ans, nous faisons affaire avec un organisme public. Les marchés sont désormais davantage constitués d'entreprises privées dont les états financiers ne sont pas aussi faciles à obtenir et qui présentent certains risques. Les banques privées fonctionnent dans un cadre très différent du nôtre, ce qui veut dire que les exportateurs canadiens ont dû modifier leur attitude face à la commercialisation, à la vente, aux marchés externes et au financement.

Par suite de la privatisation, nous avons aussi constaté que de grands projets d'infrastructure, autrefois financés par le gouvernement, sont désormais passés au secteur privé. Cette évolution résulte en partie du fait que les gouvernements ne peuvent plus les financer et qu'ils s'adressent à la communauté internationale pour accorder du financement à recours limité. Mais le cadre juridique n'est pas clair. Les lois elles-mêmes ne sont pas claires. L'interprétation et l'administration de ces lois ne sont pas claires, ce qui fait naître une foule de nouveaux risques pour la Société.

Nous sommes bien placés pour affronter ces changements. Nous avons effectué de plus en plus d'opérations de ce genre ces dernières années. D'ailleurs, 75 p. 100 de nos clients étrangers actuels sont des entreprises du secteur privé. Il y a dix ans, c'était exactement l'inverse.

Ten years ago, 75 per cent of our clientele outside Canada would have been governments or state agencies; now it's people from the private sector.

Récemment, nous avons pris une mesure importante pour fournir des services encore meilleurs à nos clients canadiens, les exportateurs. Nous avons réorganisé nos services sur une base sectorielle afin de mieux connaître les domaines d'activité de nos clients. Nous avons des centres d'expertise sur les pays, qui nous permettront de mieux connaître l'environnement et les intervenants sur les divers marchés où nous sommes actifs, afin de prendre des risques mieux pesés.

Nous avons aussi mis sur pied des équipes de spécialistes de produits, chargés de s'occuper de secteurs en particulier, notamment le financement des projets. Une autre équipe importante est celle des exportateurs en essor, qui s'occupe des petits exportateurs. Nous avons aussi une équipe des services aux PME, qui s'occupe des divers produits que nous pouvons offrir aux PME.

[Text]

Turning to the private sector and the relationship we have with them, I would view it as being complementary rather than competitive. We have been working hard in terms of a more collaborative relationship with the banks. I believe you have had some indications of this over the last few weeks, Mr. Chairman. We have been working hard at that, as have the banks. We have been working hard with foreign banks. We have done co-financing with banks in foreign jurisdictions. We have been working with insurance companies both in Canada and abroad. We are doing reinsurance in many jurisdictions.

As well, we work with other financial institutions such as leasing companies and venture capital companies to see how we can leverage their efforts with our knowledge of the international markets. We might become involved in a transaction where a Canadian-based enterprise is trying to export a large order which may or may not be bankable. Sometimes more financing is needed to get them to the actual export stage; we call that pre-shipment financing. We have been working closely not only with the banks but with organizations such as the Caisse centrale Desjardins in the province of Quebec.

We sometimes compete in the insurance market. You cannot do all this business without competing on the margins. We believe that our two main competitors on the credit insurance side are Trade Indemnity, a U.K.-owned enterprise, and American Credit Indemnity, an American-owned enterprise. These companies each go after slightly different clientele. They tend to want to look after the larger enterprises which provide a greater volume of business. ACI concentrates more on North America.

On the other hand, we try to go after all Canadian businesses, large or small, and to deal with all their requirements in every part of this country.

If we do compete, it is not on price. We do not believe we should be competing on price. As a matter of fact, we have obtained business when our price has been higher than that of our competitors, perhaps because people give us credit for the range of our products, our turn-around time which is very important, our risk capacity, our coverage and our commitment to stay in the market in good times and bad.

The latter is the nature of our business. That is our mandate. We stick around often beyond the time when other organizations in the private sector pull out because the risk is too great. That is another great strength of the Export Development Corporation.

As well, the volume of short-term credit insurance business has grown tremendously. Our volume has trebled in the last five years. This year, we will be doing in excess of \$12 billion in export credit insurance. That is \$1 billion per month, a huge volume. At the same time, the volumes of Trade Indemnity and American Credit Indemnity have grown comparably. It is demand-driven. We are trying to meet that demand as best we can.

[Traduction]

En ce qui concerne nos relations avec le secteur privé, je dirais que nous sommes le complément plutôt que le concurrent du secteur privé. Nous avons travaillé fort pour collaborer davantage avec les banques. Je crois que vous en avez eu des indications ces dernières semaines, monsieur le président. Nous avons travaillé fort, tout comme les banques. Nous avons travaillé fort avec les banques étrangères. Nous avons accordé du cofinancement avec les banques de pays étrangers. Nous avons travaillé avec les sociétés d'assurance au Canada et à l'étranger. Nous offrons des services de réassurance dans de nombreux pays.

Nous travaillons aussi avec d'autres institutions financières comme les sociétés de crédit-bail et de capital de risque, afin de trouver des moyens de conjuguer leurs efforts et nos connaissances sur les marchés étrangers. Nous participons à des opérations permettant à une entreprise canadienne d'effectuer des exportations d'envergure qui ne peuvent pas toujours être appuyées par une banque. Il faut parfois du financement supplémentaire pour parvenir à l'étape de l'exportation; c'est ce que nous appelons le financement préexpédition. Nous avons collaboré étroitement non seulement avec les banques mais aussi avec des organisations comme la Caisse centrale Desjardins au Québec.

Il nous arrive aussi de livrer concurrence aux assureurs. Il est impossible de réaliser ce volume d'activités sans livrer une saine concurrence à la marge. Nous pensons que nos deux principaux concurrents dans le secteur de l'assurance-crédit sont Trade Indemnity, une entreprise britannique, et American Credit Indemnity, une entreprise américaine. Ces deux entreprises visent des marchés un peu différents. Elles ont tendance à s'adresser surtout aux grandes entreprises ayant un chiffre d'affaires élevé. ACI se concentre sur le marché américain.

Nous essayons pour notre part de nous adresser à toutes les entreprises canadiennes, peu importe leur taille, et de répondre à leurs besoins dans toutes les régions du pays.

La concurrence ne porte pas sur les prix. Nous ne croyons pas que nous devrions livrer concurrence sur les prix. De fait, nous avons souvent été choisis par les clients malgré des prix plus élevés que ceux de nos concurrents, probablement parce que les gens aiment la gamme de nos produits, les délais de traitement, qui sont très importants, notre capacité de prendre des risques, la protection que nous offrons et notre engagement à continuer d'offrir nos services aussi bien quand les temps sont durs que lorsque tout va bien.

Ce dernier élément constitue la nature même de nos activités. C'est notre mandat. Nous continuons d'offrir notre aide après que d'autres organisations du secteur privé se retirent parce que le risque est trop grand. C'est un autre atout important de la Société pour l'expansion des exportations.

Par ailleurs, le volume d'assurance-crédit à court terme a enregistré une hausse considérable. Le nôtre a triplé depuis cinq ans. Cette année, nous aurons pour plus de 12 milliards de dollars de polices d'assurance-crédit à l'exportation. Cela représente 1 milliard de dollars par mois, ce qui est énorme. Les volumes de Trade Indemnity et d'American Credit Indemnity ont augmenté dans des proportions comparables. Le marché est dicté par la

[Texte]

There has been much interest shown with regard to small- and medium-sized enterprises. John Hutchison is leading a team for this sector. The question of definition arises when we talk about small- and medium-sized enterprises. Everybody struggles with it. Basically, we consider small- to medium-sized enterprises as anything under \$25 million. In some quarters, that is viewed as being too great.

The Chairman: To put that in perspective, one witness last week defined a small business as being under \$5 million. We will ask all the various institutions to give us their definition of a small business and a medium business.

Because dealing with small business is such an "in" thing to do, many people seem to be redefining the term "small", rather like my own ever-changing definition of middle age. I am as far from middle age now as I was 10 years ago.

I believe it was someone from the credit union movement who defined small business as being under \$5 million.

Mr. Labbé: I do not quarrel with that. Basically, we have been trying to follow some of the definitions which are being used around town. I think Statistics Canada has defined medium-sized enterprises as anything under \$25 million. When you compare that to our main competitors south of the border, that is a very small enterprise. In the international marketplace, you will see a different term of reference again.

Nonetheless, for small or emerging exporters, as we call them, we are focusing on enterprises which export less than \$1 million dollars per year. We have done a tremendous amount of work in that regard. We have a 1-800 number. We are receiving over 100 calls a day. While some are repeat calls, we have received over 10,000 calls in the last six months.

We have been trying to segment our market, to find the best way to meet the needs of all these people. It is hard to meet the needs of everyone all the time. As a public institution, we do strive for that.

As a result of reading the transcripts, I can state that there is recognition for the fair amount of work which has been done between EDC and the banking community in Canada to try to improve the facilities offered to Canadian enterprises in terms of accessing the international market. We have been working hard with the Canadian banks. We have looked at a number of formulae. We have developed some special programs with some banks.

EDC has recognized, as does this committee perhaps, that while we are dealing with five or six large Canadian banks, the banks' client base is very different. The banks' targets and objectives are very different. Therefore, the types of things that we must do with

[Translation]

demande. Nous essayons de répondre à cette demande de notre mieux.

On s'intéresse beaucoup aux petites et aux moyennes entreprises. John Hutchison est à la tête de l'équipe qui s'occupe de ce secteur. La question de la définition se pose quand on parle de PME. Tout le monde propose sa propre définition. Essentiellement, nous considérons les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 25 millions de dollars comme des PME. Certains trouvent ce chiffre trop élevé.

Le président: Pour le mettre en perspective, un témoin de la semaine dernière a défini la petite entreprise comme celle dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions de dollars. Nous demanderons aux diverses institutions de nous donner leur définition d'une PME.

Parce qu'il est très à la mode de faire affaire avec la petite entreprise, bien des gens semblent redéfinir le terme «petit», un peu comme je redéfinis sans cesse l'âge mûr. Je suis aussi loin d'être parvenu à cette âge actuellement que je l'étais il y a dix ans.

Je crois que c'est un représentant des caisses d'épargne qui a défini la petite entreprise comme une entreprise dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 5 millions de dollars.

M. Labbé: Je ne le conteste pas. Essentiellement, nous avons tenté de nous en tenir à certaines des définitions les plus courantes. Je pense que Statistique Canada définit les moyennes entreprises comme celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 25 millions de dollars. Quand on compare cette définition à celle de nos principaux concurrents au sud de la frontière, on s'aperçoit que c'est une très petite entreprise. La définition diffère également sur le marché international.

En ce qui concerne toutefois les petits exportateurs ou les exportateurs en essor, comme nous les appelons, nous mettons l'accent sur les entreprises dont les exportations ne dépassent pas 1 million de dollars par année. Nous avons déployé beaucoup d'efforts dans ce domaine. Nous avons un numéro de téléphone sans frais. Nous recevons plus de 100 appels par jour. Certaines entreprises nous rappellent, mais nous avons reçu plus de 10 000 appels depuis six mois.

Nous avons essayé de compartimenter notre marché, afin de trouver le meilleur moyen de répondre aux besoins de tous ces gens. Il est difficile de satisfaire tout le monde tout le temps. En tant qu'institution publique, nous essayons de le faire.

Après avoir lu les comptes rendus, je peux affirmer qu'on reconnaît les efforts assez importants déployés par la SEE et le milieu bancaire canadien pour essayer d'améliorer les services offerts aux entreprises canadiennes et de faciliter l'accès au marché international. Nous avons travaillé très fort avec les banques. Nous avons examiné diverses formules. Nous avons mis sur pied des programmes spéciaux avec certaines banques.

La SEE a reconnu, tout comme votre comité peut-être, que même s'il y a cinq ou six grandes banques canadiennes, la clientèle des banques est très différente. Les buts et les objectifs des banques sont très différents. Par conséquent, les mécanismes

[Text]

banks to satisfy their client base have to be modified somewhat with regard to where each bank is going.

We have developed a number of programs to deal with what the banks perceive are problems with their own customer base. At the same time, we have tried to develop some broader instruments that would help the banks in providing more credit, more working capital to some of these exporters that are engaged in the international market.

The only cautionary note I would put here is that we can only deal with the export side which is but a small part and certainly not the total of what the Canadian small business community needs in terms of working capital and credit facilities. Nonetheless, within that framework, we have worked with the banks to try to find out how we can best help them to provide more working capital to the exporting community.

We have two main instruments. One is called the MARG, the master accounts receivable guarantee, which is something we have been talking about for a couple of years. However, it has taken a while to perfect this instrument. Basically, if a Canadian customer goes bankrupt, we will guarantee to the banks the foreign part of the receivable that the customer may have. Thus, the banks can extend more working capital to the customer knowing that that is a secure asset; it is a guaranteed asset.

MARG has been piloted right now with two banks in Southern Ontario. It is our intention to roll it out to the industry generally early in the new year. One of the conditions of success, obviously, is that it be broadly based so that some kind of an actuarial basis can be given to it in order to be able to spread the cost over a large number. That is what we are aiming for with the banks.

We have also done something else with the banks. We have put in place what we call a medium-term guarantee facility to try to help them take on some of the export financing on a more medium term with some of our customers. We have been working at that for the last couple of years. It is now in place. There is not a lot of activity yet, but I suspect we will have an opportunity to do more things with them.

I would like to point out that we are in business to serve exporters over the long term. As I mentioned earlier, we stay in markets when other Canadian banks find it difficult to stay because of market conditions, whether the market is in Mexico, Argentina, Pakistan, Turkey or other countries which have difficulties. We are there for the longer haul. That is part of our mandate and our higher risk profile.

I should now like to address the issue regarding the other Crowns. As with the Canadian private banks, we are looking at the Crowns to see if there are things we can do to better leverage their facilities where we can work together to share the risks or provide more leverage to their financial capacity.

We have not done a lot of business with the Farm Credit Corporation. We do not see a lot of commonality with regard to our exports. I know there are some issues with regard to the

[Traduction]

que nous devons mettre en place avec les banques afin de répondre aux besoins de leurs clients doivent être modifiés en fonction des orientations de chaque banque.

Nous avons élaboré quelques programmes pour régler les problèmes que perçoivent les banques par rapport à leur clientèle. Par ailleurs, nous avons aussi tenté de concevoir des instruments plus généraux qui aident les banques à offrir plus de crédit, à accroître le fonds de roulement de certains exportateurs.

Ma seule réserve est que nous ne pouvons répondre qu'àux besoins à l'exportation et que ces besoins ne représentent qu'une petite partie des besoins en fonds de roulement et en crédit des petites entreprises canadiennes. Malgré ces limites, nous avons cependant travaillé avec les banques pour essayer de déterminer comment les aider le plus possible à accroître le fonds de roulement des exportateurs.

Nous avons deux principaux mécanismes. Le premier est appelé MARG, la garantie générale sur les créances, dont nous parlons depuis quelques années. Il a cependant fallu un certain temps pour mettre ce produit au point. Essentiellement, si un client canadien fait faillite, nous garantissons aux banques le recouvrement des créances à l'étranger de ce client. Les banques peuvent donc accroître le fonds de roulement du client tout en sachant que l'actif est sûr, qu'il est garanti.

Ce produit est à l'étape du projet-pilote dans deux banques du Sud de l'Ontario. Nous avons l'intention d'offrir ce produit à l'ensemble de l'industrie au début de l'année prochaine. L'une des conditions du succès est évidemment qu'il soit offert sur une vaste échelle, afin d'obtenir une espèce de base actuarielle et de pouvoir répartir les coûts entre un grand nombre de clients. C'est ce que nous visons avec les banques.

Nous avons aussi mis en place avec les banques ce que nous appelons une garantie à moyen terme, afin de les aider à offrir à certains de nos clients une partie du financement à l'exportation à moyen terme. Nous travaillons à ce programme depuis quelques années. Il est désormais en place. Il n'y a pas eu beaucoup d'activité jusqu'ici, mais je suppose que nous aurons l'occasion de nous en servir plus souvent.

J'aimerais souligner que nous avons le mandat de servir les exportateurs à long terme. Comme je l'ai déjà indiqué, nous continuons d'offrir nos services sur des marchés où les banques ont du mal à se maintenir à cause de la conjoncture du marché, au Mexique, en Argentine, au Pakistan, en Turquie ou dans d'autres pays en difficulté. Nous nous engageons à long terme. Cela fait partie de notre mandat et de notre profil de risque élevé.

J'aimerais maintenant aborder la question des autres sociétés d'État. Tout comme nous le faisons avec les banques privées canadiennes, nous examinons les activités des sociétés d'État pour déterminer s'il est possible de donner du poids à leurs mécanismes afin de partager les risques ou d'accroître leur capacité financière.

Nous n'avons pas participé beaucoup avec la Société du crédit agricole. Nous ne voyons pas beaucoup de points communs entre nos exportations. Je sais qu'il y a quelques interrogations au sujet

[Texte]

financing of agricultural exports; but we have not done very much with the Farm Credit Corporation.

Obviously, we have done more with the Commercial Credit Corporation. We have actually financed some of their transactions because they are involved in those areas. We have done a number of things with them in terms of trying to figure out how we can help them on the progress payment issue. However, they are doing that directly with the banks. Thus, there is not a lot we can do in that regard.

We are training many CCC people together to give them a better understanding of what our particular business is, how we do it and how we can help them in their efforts at the other end of the spectrum.

We do the same thing with the Business Development Bank. There is much demand from many smaller exporters with regard to the surges they need in working capital when they get a large export order.

We can talk about pre-shipment financing. If we are involved in a transaction which we know to be valid, we can help in doing the financing or insuring the transaction at the end. Once the product is shipped, then we can work with the BDC, and other Canadian banks as well, to try to provide some additional security or a guarantee or insurance so that, if the banks extend the money to the Canadian exporter, there is greater security with regard to payment. That is one area where we have been working and having success.

We hear about some problems with banks and exporting generally, but usually when a company runs into difficulties and needs help, it does not choose to brag about its problems. We have worked with companies that are in financial difficulties and have an export market beyond their line of credit. We have provided traditional guarantees to the bank to ensure that if the manufacturer can get that product at least to the ship, we will take them off and look after the receivable thereafter. That type of thing is not often reported, but we have done that quite often and the frequency is increasing.

The whole thrust of our relationship with the banks is to determine how we can cooperate to provide more of such services to help the Canadian exporting community.

That comprises my opening statement. If you have questions, I have left you plenty of time.

Le sénateur Gauthier: Merci, monsieur le président. Dans votre commentaire concernant le volume d'activités de la SEE, vous avez dit tantôt que vous aviez triplé vos activités en cinq ans.

M. Labbé: Le volume des activités, oui.

Le sénateur Gauthier: Si on regarde le tableau numéro 1, on constate que ce sont surtout les assurances à court terme qui ont quadruplé.

M. Labbé: En effet.

[Translation]

du financement des exportations agricoles, mais nous n'avons pas fait grand-chose avec la Société du crédit agricole.

Évidemment, nous avons collaboré davantage avec la Corporation commerciale canadienne. Nous avons même financé certaines de ses opérations, parce qu'elle est très active dans ce domaine. Nous avons essayé de voir comment nous pouvons l'aider à offrir son programme de paiements progressifs. Mais ce programme est réalisé directement avec les banques. Il n'y a donc pas grand-chose que nous pouvons faire à cet égard.

Nous donnons de la formation à un grand nombre d'employés de la CCC afin qu'ils comprennent mieux nos activités respectives, comment nous les exerçons et comment nous pouvons les aider dans leurs activités à eux.

Nous faisons la même chose avec la Banque de développement. Il y a une forte demande de la part des petits exportateurs qui ont besoin tout à coup d'accroître considérablement leur fonds de roulement lorsqu'ils obtiennent une grosse commande à l'exportation.

Parlons du financement préexpédition. Lorsqu'il s'agit d'une opération que nous savons valide, nous pouvons contribuer à la financer ou à l'assurer. Une fois le produit expédié, nous pouvons alors collaborer avec la BDC et d'autres banques canadiennes pour essayer de leur fournir des garanties ou une assurance supplémentaires afin que, si les banques financent l'exportateur canadien, le paiement soit plus sûr. C'est un domaine de collaboration qui donne de bons résultats.

Nous entendons parler des problèmes avec les banques et des difficultés à l'exportation, mais habituellement, lorsqu'une entreprise éprouve des difficultés et a besoin d'aide, elle ne le crie pas sur les toits. Nous avons travaillé avec des sociétés qui ont des difficultés financières et dont le marché à l'exportation est plus important que leur marge de crédit. Nous avons fourni des garanties classiques aux banques afin que, si le fabricant réussit à livrer son produit au port, nous nous chargions ensuite de faire payer l'acheteur. Ce type d'activité passe souvent sous silence, mais nous l'avons fait assez souvent et il est de plus en plus fréquent.

L'objectif principal de nos relations avec les banques est de déterminer comment nous pouvons collaborer pour offrir davantage de ces services aux exportateurs canadiens.

Je termine ainsi ma déclaration. Si vous avez des questions, je vous ai laissé beaucoup de temps.

Senator Gauthier: Thank you, Mr. Chairman. In your comment on the EDC's volume of activities, you said a moment ago that you had tripled your activities in five years.

Mr. Labbé: The volume of activities, yes.

Senator Gauthier: If you look at Table 1, we see that it was mainly short-term insurance that quadrupled.

Mr. Labbé: Yes, indeed.

[Text]

Le sénateur Gauthier: Ce ne sont pas vos produits qui ont triplé. Au contraire, ils ont diminué. Pourriez-vous m'expliquer pourquoi vos assurances à court terme ont presque quadruplé, et que vos produits ont quasiment plafonné au même niveau?

M. Labbé: Il y a deux choses. Premièrement, lorsque l'on parle de l'assurance, c'est de l'assurance à court terme qui s'applique à des exportations qui sont généralement soit des biens consommables ou des denrées alimentaires, parce que ce sont des choses qui se paient rapidement. C'est un domaine où le Canada fait beaucoup. Évidemment, nous finançons cela.

Une grosse partie de notre marché, c'est le marché des États-Unis où la plupart des exportations canadiennes se dirigent, et où les risques sont quand même assez importants. La raison en est que les choses se vendent à comptes ouverts, et lorsqu'une entreprise aux États-Unis tombe sous ce que l'on appelle le chapitre 11, l'exportateur canadien peut attendre bien longtemps pour recevoir son argent. C'est là que nous entrons en jeu; nous payons. Donc, dans ce domaine, c'est très important.

Le sénateur Gauthier: Cela explique...

M. Labbé: Cela explique l'assurance à court terme.

Le sénateur Gauthier: Cela explique qu'il y a eu une augmentation. En fait, vous disiez que le volet assurance a quadruplé en cinq ans.

M. Labbé: En effet.

Le sénateur Gauthier: Pourquoi?

M. Labbé: D'une part, parce qu'il y a beaucoup de demandes dans ce domaine. D'autre part, on a investi énormément dans la technologie. On est maintenant en mesure de donner des réponses dans la même journée. Notre objectif est de donner une réponse dans les deux jours. Il y a quatre ans, cela prenait environ 10 ou 11 jours pour donner une réponse affirmative.

Nous avons donc investi énormément dans la technologie, dans le système, et c'est ce qui nous a permis de faire croître cette entreprise.

Le sénateur Gauthier: Est-ce volontairement, monsieur Labbé, que vous vous orientez surtout vers un volet assurances plutôt que d'essayer de vendre des produits?

M. Labbé: Ce n'est pas volontaire.

Le sénateur Gauthier: Est-ce le marché qui décide ?

M. Labbé: Dans une certaine mesure, c'est le marché. L'autre partie, si vous regardez les prêts, la partie qui se situe en bas, cela vient en grosses bouchées généralement.

Par exemple, s'il y a un projet de Métro à Ankara dont l'investissement est de l'ordre de 200 ou 300 millions de dollars, cela représente une grosse bouchée. S'il y a un projet aux États-Unis, cela représente également une grosse bouchée. Mais cela tend à être moins stable que les exportations régulières qui se font et qui se financent à court terme.

Le sénateur Gauthier: La PME constitue pour vous un gros client?

M. Labbé: Une grosse base de clients, en effet.

[Traduction]

Senator Gauthier: It wasn't your products that tripled. On the contrary, they declined. Can you explain to me why your short-term insurance virtually quadrupled, and your products remained at virtually the same level?

Mr. Labbé: There are two things. First, when we talk about insurance, it is short-term insurance that applies to exports which are generally consumer goods or foodstuffs because they are things that are paid for quickly. This is a field where Canada is doing a lot. We obviously finance that.

A large part of our market is the U.S. market, where most Canadian exports go and where the risks are nevertheless very high. The reason is that things are sold on margin and when a business in the United States falls into what is called Chapter 11, the Canadian exporter can wait a long time to receive its money. That's where we come into play; we pay. So this is very important in this field.

Senator Gauthier: That explains...

Mr. Labbé: That explains the short-term insurance.

Senator Gauthier: That explains why there was an increase. In fact, you said that the insurance component had quadrupled in five years.

Mr. Labbé: Yes, indeed.

Senator Gauthier: Why?

Mr. Labbé: First, because there is a great deal of demand in this field. Second, we have invested an enormous amount of money in technology. We are now able to give answers on the same day. Our objective is to give an answer within two days. Four years ago, it took about 10 or 11 days to give an affirmative answer.

So we have invested an enormous amount of money in technology, in the system, and that's what enables us to grow this business.

Senator Gauthier: Mr. Labbé, are you deliberately focusing mainly on an insurance component rather than trying to sell products?

Mr. Labbé: It's not deliberate.

Senator Gauthier: Does the market decide?

Mr. Labbé: It's the market to a certain extent. If you look at loans, the other part at the bottom of the page, that generally comes in large chunks.

For example, there is a subway project in Ankara involving some \$200 or \$300 million in investment. That's a large amount. If there is a project in the United States, that also represents a large amount, but it tends to be less stable than regular exports which are made and financed over the short term.

Senator Gauthier: Small and medium-sized businesses are a big client for you?

Mr. Labbé: A large client base, indeed.

[Texte]

Le sénateur Gauthier: Quelle est la proportion de vos prêts, en nombre et en valeur? Je ne sais pas si vous pouvez me donner cela tout de suite mais si vous ne le pouvez pas, peut-être pourriez-vous m'envoyer les données. Quelle est la proportion de vos prêts qui est accordée à la petite entreprise?

M. Labbé: Je n'ai pas les chiffres ici, mais je vais vous les transmettre.

J'aimerais quand même simplement vous signaler que si on parle de la PME, ce ne sont généralement pas des biens en capitaux. Ce ne sont pas les genres de choses qui se financent à long terme.

Ce que nous avons fait pour quand même aider des petites entreprises qui sont dans le domaine de la machinerie ou d'équipements qui, par exemple, se financent sur une période un peu plus longue, c'est que nous avons ouvert des lignes de crédit avec des banques étrangères.

Par exemple, le Mexique est un marché où l'on a beaucoup de succès à cet égard, et où l'acheteur mexicain qui veut acheter un produit canadien qui est offert par l'exportateur canadien, peut aller à sa banque mexicaine puis, à même la ligne de crédit que nous avons, entamer la ligne de crédit pour financer son exportation. C'est ce qui aide l'exportateur canadien à faire sa transaction à moyen terme. On a fait un bon nombre de ces transactions. Je n'ai pas les chiffres exacts, mais je vais vous les donner, si vous voulez.

Le sénateur Gauthier: Vous pourriez me les envoyer. J'ai une autre question qui nous ramène dans le même sens. Quelle est la proportion des services d'assurance de la SEE, en nombre et en valeur encore, qui est contracté par les PME?

M. Labbé: En nombre?

Le sénateur Gauthier: En nombre et en valeur. La première question portait sur les petites entreprises, les PME en général.

M. Labbé: Quatre-vingt pour cent de notre clientèle se compose de PME. Pour ce qui est de l'assurance, un très grand nombre des transactions sont faites par les PME. Par exemple, sur les 18 milliards dont on parle, on estime que trois milliards des exportations vont venir des PME.

Le sénateur Gauthier: Cela étant vrai, vous avez huit bureaux à travers le Canada?

M. Labbé: Oui.

Le sénateur Gauthier: Comment la petite et la moyenne entreprise peut-elle avoir accès à vos services à travers le Canada, si vous n'avez que huit bureaux?

M. Labbé: Il y a plusieurs façons, et le marché change énormément, comme vous le savez. Nous travaillons non seulement à partir de nos bureaux, mais nous faisons partie des bureaux du gouvernement fédéral de l'aide aux entreprises. Il y a une présence là.

[Translation]

Senator Gauthier: What proportion do your loans represent, in numbers and value? I don't know whether you can give me that right away, but if you can't, perhaps you could send me the information. What proportion of your loans are granted to small businesses?

Mr. Labbé: I don't have the figures here, but I will forward them to you.

I would nevertheless simply like to point out to you that if we're talking about small businesses, it's not generally about capital assets. These are not the kinds of things that are financed over the long term.

What we have nevertheless done to help small businesses in the field of equipment and machinery, which, for example, are financed over a somewhat longer period, is we have opened lines of credit with foreign banks.

For example, Mexico is a market where we're having a great deal of success in this regard and where Mexican buyers wishing to purchase a Canadian product offered by a Canadian exporter can go to their Mexican bank and draw down the line of credit that we have to finance their exports. This is what helps Canadian exporters conduct their transactions over the medium term. We have conducted many of these transactions. I don't have the exact figures, but I'll give them to you if you wish.

Senator Gauthier: You can send them to me. I have another question on the same point. What proportion do EDC's insurance services contracted by SMBs represent, once again in number and value?

Mr. Labbé: The number?

Senator Gauthier: Number and value. The first question concerned small businesses, small and medium-sized businesses in general.

Mr. Labbé: Eighty per cent of our clientele consists of SMBs. As regards insurance, a very large number of transactions are conducted by small and medium-sized businesses. For example, out of the \$18 billion we are speaking of, we estimate that \$3 billion in exports will come from small and medium-sized businesses.

Senator Gauthier: That being true, do you have eight offices across Canada?

Mr. Labbé: Yes.

Senator Gauthier: How can small and medium-sized businesses have access to your services across Canada if you have only eight offices?

Mr. Labbé: There are a number of ways, and the market is changing enormously, as you are aware. We work not only out of our offices, but we are also part of the federal government business aid offices as well. There is a presence there.

[Text]

Nous avons une ligne de téléphone 800 directe, ouverte de 9 heures à 5 heures dans toutes les zones du Canada, où les gens appellent. Ils ont une exportation, ils cherchent de l'assurance, ils peuvent se faire assurer immédiatement. C'est l'activité de monsieur Hutchison.

De plus, nous travaillons conjointement avec la Banque de Montréal et un certain nombre de banques d'états provinciaux à la mise en place d'un autre moyen. Parmi celles-ci, on retrouve la Western Diversification, la B.C. Trade et la Ontario Development Corporation. Il y a une entreprise qui s'appelle North Star qui, elle aussi, finance des petites opérations.

Le sénateur Gauthier: Donc, vous avez des ententes avec des banques ou avec d'autres prêteurs?

M. Labbé: Nous avons des ententes avec beaucoup de ces gens-là, oui.

Le sénateur Gauthier: Et ce sont eux qui font un peu votre représentation auprès des petites et moyennes entreprises?

M. Labbé: En effet. Et nous avons également une possibilité avec les banques canadiennes où nous nous assurons des lignes de crédit qu'ils contractent avec des banques étrangères. Et les exportateurs y accèdent, via ce mécanisme également.

Le sénateur Gauthier: Certains témoins ont dit que les coûts des assurances offertes par la SEE excèdent parfois celui des polices équivalentes dans le secteur privé. Comment répondez-vous à cela? Comment vos primes se comparent-elles à celles du secteur privé, par exemple?

M. Labbé: Je vais demander à monsieur Cooke de répondre à cela.

Mr. K. Rolfe Cooke, Vice-President, Short Term Financial Services, Export Development Corporation: Mr. Chairman, I believe you had witnesses in front of your committee a few years ago when our legislation was being considered who indicated that we were both in the same ballpark in terms of pricing. In fact, I suspect our pricing is probably marginally higher in many cases. That is likely a reflection of the fact that we do stay on recovery markets much longer. We can provide larger credits limits for individual buyers in terms of capacity for individual retention limits. Also, our ability to stay longer than the private sector in particularly difficult markets such as, for example, Iran or Algeria, even Mexico earlier this year.

The Chairman: I wish to ask you about the Canadian Commercial Corporation. In your brief, you observe that you are running training programs and looking at some joint marketing efforts with them. There is obviously a common element of interest because you are both interested in encouraging and supporting export.

To what extent do you actually overlap with them, and to what extent are there operating efficiencies that would be achieved if the two organizations were one?

Mr. Labbé: When you talk about overlap, I presume you are not suggesting that we are offering the same services?

[Traduction]

We have a direct 1-800 telephone line open from 9:00 a.m. to 5:00 p.m. in all Canadian time zones, where people call. If they have an export or are looking for insurance, they can get insured immediately. That's Mr. Hutchison's activity.

We're also working jointly with the Bank of Montreal and a certain number of provincial government banks introducing another system. They include Western Diversification, B.C. Trade and the Ontario Development Corporation. There is a business called North Star which is also financing small transactions.

Senator Gauthier: So do you have agreements with banks or other lenders?

Mr. Labbé: We have agreements with many of those people, yes.

Senator Gauthier: And they promote you somewhat to small and medium-size businesses?

Mr. Labbé: Yes, and we also have a facility with the Canadian banks whereby we ensure lines of credit that they take out with foreign banks. And exporters access them through this mechanism as well.

Senator Gauthier: Some witnesses have said that the cost of insurance provided by EDC sometimes exceeds that of equivalent private sector policies. How do you answer that? How do your premiums compare with those in the private sector, for example?

Mr. Labbé: I'm going to ask Mr. Cooke to answer that.

M. K. Rolfe Cooke, vice-président, Services financiers à court terme, Société pour l'expansion des exportations: Monsieur le président, je crois que vous avez entendu il y a quelques années, lorsque vous avez examiné notre législation, des témoins déclarer que nos prix étaient comparables. De fait, je pense que nos prix sont souvent légèrement plus élevés, en grande partie parce que nous restons sur les marchés du recouvrement beaucoup plus longtemps. Nous pouvons offrir des limites de crédit individuelles plus élevées aux acheteurs. Nous pouvons aussi rester plus longtemps que le secteur privé sur des marchés particulièrement difficiles comme l'Iran ou l'Algérie, ou même le Mexique au début de cette année.

Le président: Je voudrais vous interroger à propos de la Corporation commerciale canadienne. Dans votre mémoire, vous faites remarquer que vous offrez des programmes de formation avec eux et que vous envisagez un programme de marketing conjoint. Il y a manifestement un intérêt commun, parce que vous visez tous les deux à encourager et à appuyer les exportations.

Dans quelle mesure y a-t-il des chevauchements avec eux, et dans quelle mesure améliorerait-on l'efficacité opérationnelle en fusionnant les deux organisations?

M. Labbé: Quand vous parlez de chevauchement, vous ne laissez pas entendre, je présume, que nous offrons les mêmes services?

[Texte]

The Chairman: I asked if there was overlap. Are you absolutely distinct?

Mr. Labbé: We are absolutely distinct. We do not do the same businesses. We may finance the business that they do, but we are not in the same business. Our expertise, our strength, our knowledge and our capacities are on the international side or on the financing of those transactions, raising of the money, helping to structure contracts and that kind of thing. They are basically contractors. They source in Canada and they deliver abroad.

The Chairman: They are almost distributors rather than contractors.

Mr. Labbé: In some cases, they are contractors to a foreign government. They will contract to deliver to a foreign government.

The Chairman: Then they subcontract themselves. They do not do the work. That is what I meant by "distributor."

Mr. Labbé: However, that is managing the supply, if you want, the product, and ensuring that what is delivered is what is requested. We are not engaged in that. We have no skills or competencies on that side.

I am not too sure what kind of strength or advantages would be gained by merging those two enterprises because they are two very different businesses. I see some disadvantages in us being merged into one operation.

Basically, when we make a loan to a foreign buyer, we have a fiduciary responsibility to that buyer in terms of that loan. If there are any problems on the Canadian side, we generally have to advise the buyer that there are some problems developing.

We are engaged to him to lend the money, and he is engaged to us to give the money back. If, at the same time, we were the supplier of those products and there were some problems, we would be in a conflict of interest as to how we sort those things out. We would have to erect all kinds of fire walls inside the organization so that one side of the shop does not talk to the other side of the shop.

I do not think that would be in the best interests either of ourselves or of foreign customers, and not necessarily in the best interests of the Canadian exporters either. We do not have that contracting ability that they have.

The Chairman: Your view is that the conflict of interest potential stems from you essentially being their "banker." How do you deal with that?

Mr. Labbé: How do I deal in a situation when there is a problem? If I am the banker, if I am financing the export, it is an arms-length relationship. He contracts to me, and his product is not good. My buyer over on the far side says, "I do not like the product any more. You supplied it to me." However, I do not control that fellow. He owes me some money. I will be the meat in the sandwich.

The Chairman: How do you deal with that now?

[Translation]

Le président: J'ai demandé s'il y avait des chevauchements. Êtes-vous complètement différents?

M. Labbé: Nous sommes complètement différents. Nous n'exerçons pas les mêmes activités. Nous finançons peut-être les mêmes entreprises, mais nos activités sont différentes. Nos compétences, nos points forts, nos connaissances et nos capacités sont axés sur le secteur international ou sur le financement des opérations internationales, trouver les fonds, aider à structurer les marchés, ce genre d'activités. Eux sont essentiellement des entrepreneurs. Ils s'approvisionnent au Canada et livrent la marchandise à l'étranger.

Le président: Ils sont presque des distributeurs plutôt que des entrepreneurs.

M. Labbé: Dans certains cas, ils sont entrepreneurs d'un gouvernement étranger. Ils trouvent des marchandises à livrer à un gouvernement étranger.

Le président: Ils ont aussi des sous-traitants. Ils ne font pas le travail. C'est ce que j'entends par «distributeurs».

M. Labbé: C'est la gestion de l'offre cependant, ils s'assurent que ce qui est livré correspond à ce qui a été demandé. Nous ne faisons pas ce travail. Nous n'avons pas de compétences dans ce domaine.

Je ne sais pas trop quel avantage il y aurait à fusionner les deux entreprises parce qu'elles s'occupent d'activités très différentes. Je vois des inconvénients à la fusion.

Essentiellement, quand nous accordons un prêt à un acheteur étranger, nous avons une responsabilité fiduciaire envers l'acheteur. S'il y a des problèmes du côté canadien, nous devons généralement en informer l'acheteur.

Nous avons le devoir de lui prêter les fonds et il a celui de nous rembourser. Si nous étions en même temps le fournisseur des produits et qu'il y avait des problèmes, nous serions en conflit d'intérêts quant aux solutions pour régler la situation. Nous devrions ériger toutes sortes de murs de protection à l'intérieur de l'organisation pour nous assurer qu'un service ne parle pas à l'autre.

Je ne pense pas que cela servirait nos intérêts ni ceux des acheteurs étrangers, et pas nécessairement ceux des exportateurs canadiens non plus. Nous n'avons pas leur capacité de conclure des marchés d'approvisionnement.

Le président: Vous estimez que les risques de conflits d'intérêts naissent du fait que vous êtes essentiellement leur «banquier». Que faites-vous dans ce cas?

M. Labbé: Ce que je fais lorsqu'il y a un problème? Si je suis le banquier, si je finance l'exportation, nous sommes indépendants. L'exportateur conclut un marché avec moi et son produit n'est pas bon. Mon acheteur étranger me dit qu'il n'aime pas le produit que je lui ai fourni, mais je n'exerce aucun contrôle sur lui. Il me doit de l'argent. Je suis pris entre deux feux.

Le président: Que faites-vous dans ces situations actuellement?

[Text]

Mr. Labbé: We do not deal with it right now. We have a contract with a buyer. The buyer owes us money. If he has a performance contract, he deals with his supplier.

The Chairman: So your contract is with the buyer, not with CCC.

Mr. Labbé: It is not with CCC.

The Chairman: At no point are you in a formal business contractual relationship with CCC, although you may both be serving the same foreign client on the other end.

Mr. Labbé: It does not happen in the case of CCC, but if I have a bonded performance, then I have a contractual relationship with the supplier as well.

Mr. John B. Hutchison, Vice-President, Emerging Exporter Team, Export Development Corporation: Occasionally we have insured where we would be the insurer, but that is another part of the business as opposed to the lending. In that case, we have a contract with them.

The Chairman: You have a contract with the CCC, or whoever?

Mr. Hutchison: Yes.

The Chairman: Moving now to the Business Development Bank, let us look at the kinds of functions you are in and the kind of functions they are in. While I understand they are different types of businesses, we can look at the superstructure.

At least one witness suggested we look at the model undertaken by some provincial governments which is essentially to create a holding company. In the case of Saskatchewan, in fact, it holds all of their Crown corporations and a variety of businesses.

The suggestion was not that one should look at holding all Crown corporations, but rather that the four federal Crown financial institutions should be held by a single holding company on the grounds that there are common functions to all of them which could be more efficiently supplied by a single holding company dealing with four subs.

What is your reaction to that idea?

Mr. Labbé: I guess I would want to look very closely at what those commonalities are. You talk about funding. Funding is a big part of our business. We do our funding internationally. We do very little funding in Canada.

The Chairman: Do you mean the raising of funds?

Mr. Labbé: We raise our money internationally. It is a complex way of raising money because we are borrowing Swiss francs, pounds, Deutschmarks and yen, and we are converting that to U.S. dollars because that is how most of these exports are financed. In that regard, we have a very particular treasury operation. We match that funding with our major loans. We try to match our lending with our liabilities and our assets. I am not sure how many commonalities there are on that front.

[Traduction]

M. Labbé: Le problème ne se pose pas. Nous avons un contrat avec un acheteur. L'acheteur nous doit de l'argent. S'il a un contrat de bonne fin, il fait affaire avec son fournisseur.

Le président: Alors vous avez un contrat avec l'acheteur, pas avec la CCC.

M. Labbé: Pas avec la CCC.

Le président: Vous n'êtes jamais dans une relation contractuelle officielle avec la CCC, même si vous servez peut-être tous les deux le même client étranger.

M. Labbé: Cela ne se produit pas dans le cas de la CCC, mais si j'ai un contrat de bonne fin, j'ai aussi une relation contractuelle avec le fournisseur.

M. John B. Hutchison, vice-président, Équipe des exportateurs en essor, Société pour l'expansion des exportations: De temps à autres, nous avons été l'assureur, mais l'assurance n'a rien à voir avec le financement. Dans ce cas, nous avons un contrat avec eux.

Le président: Vous avez un contrat avec la CCC ou n'importe qui d'autre?

M. Hutchison: Oui.

Le président: Passons maintenant à la Banque de développement et examinons vos fonctions et les siennes. Je comprends que ce sont des entreprises différentes, mais nous pouvons comparer les structures.

Au moins un témoin a proposé que nous examinions le modèle adopté par quelques gouvernements provinciaux, qui consiste essentiellement à créer une société de portefeuille. Dans le cas de la Saskatchewan, une société chapeaute toutes les sociétés d'État et diverses entreprises.

Il n'a pas été suggéré de regrouper toutes les sociétés d'État dans une société de portefeuille, mais plutôt les quatre institutions financières fédérales, du fait que des fonctions communes aux quatre pourraient être assurées plus efficacement par une seule société de portefeuille qui aurait quatre filiales.

Qu'en pensez-vous?

M. Labbé: Je voudrais examiner de près quels sont ces points communs. Vous parlez du financement. Le financement est un aspect très important de nos activités. Nous nous finançons sur les marchés internationaux et très peu au Canada.

Le président: Vous parlez des fonds dont vous avez besoin?

M. Labbé: Nous les trouvons sur les marchés internationaux. C'est une façon très complexe de se financer, parce que nous empruntons des francs suisses, des marks et des yens, que nous convertissons en dollars américains, parce que la plupart des exportations sont financées dans cette devise. Nous avons donc des opérations de trésorerie très particulières. Nous apparions ce financement à nos gros prêts. Nous essayons d'apparier nos prêts à notre passif et notre actif. Je ne sais pas trop quels points communs il y aurait dans ce domaine.

[Texte]

The Export Development Corporation has a base of 2,000 customers. I do not know how many BDC has, but they are not all exporters. A small proportion of BDC's customers are exporters. However, many of them are in the hotel or tourism business, which is an area where there is no commonality whatsoever. The skill sets they must bring to monitor their loan portfolio is very different from the skills we use internationally.

On the face of it, I do not see much commonality there. I would want to look very closely at any proposed efficiencies, because I know our operation is working very well right now. If, as a result of that operation, in the hope of trying to get someone else's efficiencies, we weaken the Export Development Corporation, that would not be in the best interest of the exporters.

The Chairman: Your instinct would be that there is not much to be gained and maybe something to be lost by putting them together.

Mr. Labbé: That would be my first instinct, yes. I would have to be convinced, as CEO, that there are some real advantages to be gained.

The Chairman: What are the criteria you use for measuring the performance of your company? I know, from looking at the charts, that your volume of business is going up, and I am not belittling that; it is terrific. However, that does not say anything about operating efficiency. It does say a heck of a lot about the Canadian marketplace and your marketing skills.

From a strictly operating-efficiency standpoint as opposed to a serving-the-customer standpoint, do you have measures you use?

Mr. Labbé: We have a number of measures we use. We try to determine how much business we do per dollar of operating administrative cost and how many businesses we do per employee head. The balance sheet itself indicates how well we are doing financially. Improving the number of customers we service is another measure. We take very seriously our customers' satisfaction with the service we provide. We ask what they want do more of and how we can better accommodate their needs.

The Chairman: Your data on the marketing side confirms how good you are at what you do. However, I know a fair bit about customer satisfaction surveys, having done a number of them over the years myself, and they do not deal with the operating efficiency of the company. They deal with whether or not customers are happy.

Mr. Labbé: We have tripled our volume of business with basically the same employee base, and that has to be a measure of efficiency.

The Chairman: Yes. You have tripled, and your employee base has not changed materially?

Mr. Labbé: It has not changed materially in that period of time.

The Chairman: Did you have a value-for-money audit done by the Auditor General?

Mr. Labbé: Yes, we did. It was done last year.

[Translation]

La Société pour l'expansion des exportations a 2 000 clients. Je ne sais pas combien la BDC en a, mais ils ne sont pas tous des exportateurs. Une petite partie des clients de la BDC sont des exportateurs. Beaucoup d'entre eux oeuvrent dans l'hôtellerie et le tourisme, ce qui n'a rien à voir avec nos activités. Les compétences dont ils ont besoin pour administrer leur portefeuille de prêts sont très différentes de celles dont nous avons besoin à l'échelle internationale.

De prime abord, je ne vois pas beaucoup de points communs. J'aimerais examiner de très près les efficacités proposées, parce que je sais que notre société fonctionne très bien actuellement. Si, dans l'espoir d'accroître l'efficacité de quelqu'un d'autre, nous affaiblissons la Société pour l'expansion des exportations, les intérêts des exportateurs ne seraient pas bien servis.

Le président: D'instinct, vous pensez qu'il n'y aurait pas grand-chose à gagner et peut-être quelque chose à perdre en les fusionnant.

M. Labbé: Ce serait ma première impression, en effet. Il faudrait me convaincre, en tant que PDG, qu'il y a des avantages réels.

Le président: Quels critères employez-vous pour mesurer le rendement de votre société? Je sais, d'après les graphiques, que votre volume d'activités augmente et je ne le déprécie pas, au contraire, c'est formidable. Mais cela ne nous apprend rien sur l'efficacité opérationnelle. C'est très révélateur du marché canadien et de vos compétences en commercialisation.

Du point de vue de l'efficacité opérationnelle, plutôt que du service au client, quelles mesures employez-vous?

M. Labbé: Nous employons quelques instruments de mesure. Nous essayons de déterminer quel est le volume d'activités par dollar de frais d'administration et d'exploitation et quel est le volume par employé. Le bilan témoigne de nos résultats financiers. La croissance du nombre de clients que nous servons est une autre mesure. Nous prenons très au sérieux la satisfaction des clients à l'égard de nos services. Nous leur demandons ce qu'ils veulent et comment nous pouvons répondre à leurs besoins.

Le président: Vos données sur la commercialisation confirment l'ampleur de vos succès. Mais je connais assez bien les sondages sur la satisfaction des clients, puisque j'en ai fait plusieurs moi-même au fil des années, et je sais qu'ils ne portent pas sur l'efficacité opérationnelle d'une entreprise. Ils indiquent si les clients sont contents ou non.

M. Labbé: Nous avons triplé notre volume d'activités en maintenant essentiellement le même effectif, voilà une mesure de l'efficacité.

Le président: Oui. Vous l'avez triplé et votre effectif n'a pas vraiment changé?

M. Labbé: Il n'a pas vraiment changé durant cette période.

Le président: Le vérificateur général a-t-il effectué une vérification de l'optimisation des ressources?

M. Labbé: Oui, l'an dernier.

[Text]

Senator Gauthier: Did you listen to it?

Mr. Labbé: Yes, we listen to the Auditor General very closely. We got a clean bill of health from the Auditor General. He liked what he saw. I suspect we are perhaps one of the few Crowns that got that a good, clean bill of health from the Auditor General in terms of value for money.

The Chairman: Usually those reports contain a substantial number of suggestions, rather than recommendations.

Mr. Labbé: His observations were more focused on operations than on any serious concerns. Quite honestly, we are presently spending a lot of money on our systems. We have a fair amount of money to invest in terms of our computerized systems. That is a major undertaking of the corporation.

We are looking at improving our reporting on the treasury operations, which is also another important part of the corporation.

In terms of value for money, in terms of what it is we are doing, the Auditor General had no concerns with us.

The Chairman: How many branches do you have?

Mr. Labbé: We have seven offices across the country.

The Chairman: The regional offices or the many offices outside Ottawa are actually relatively small offices?

Mr. Labbé: They are small offices. They do a lot of promotion. We are changing the role of the regional offices in terms of our reorganization. We have a number of what we call relationship managers whose purpose is to go out and facilitate the interaction between ourselves and the customers. They do a lot of promotion for the organization. They do a lot of support in terms of the other promotional activities of other government departments.

We have surveyed our customers, particularly the smaller customers, and they do not want people calling on them and spending a lot of time in their offices. They do not have time for that kind of stuff. They have told us they want to be able to access us quickly and get an answer quickly, and that is what we have done with regard to the emerging exporters. You can call in and get your insurance coverage on the phone on the spot. That is thanks to the money that we have invested in technology, and it also thanks to the skill sets available at the desk to handle those calls as they come in.

The Chairman: It seems to me that having a small number of branches is a good idea, not a bad idea, given modern technology. Are you in fact investing in the necessary technology to enable customers to deal with you from some distance?

Mr. Labbé: That is what we are doing, yes.

Mr. Hutchison: Typically, for the smaller exporters, we are not spending our marketing efforts on going out and knocking on doors but rather on direct mail and third-party marketing. We get that 800 number out to as many exporters as possible.

[Traduction]

Le sénateur Gauthier: Y avez-vous donné suite?

M. Labbé: Oui, nous écoutons attentivement le vérificateur général. Il nous a dit que nous étions en parfaite santé. Il a aimé ce qu'il a vu. Nous sommes probablement l'une des rares sociétés d'État à avoir obtenu une évaluation aussi positive de l'optimisation des ressources par le vérificateur général.

Le président: D'habitude, ces rapports contiennent un assez grand nombre de suggestions, plutôt que des recommandations.

M. Labbé: Les observations portaient davantage sur les opérations que sur des préoccupations de fond. Franchement, nous dépensons actuellement beaucoup d'argent pour améliorer nos systèmes. Nous voulons investir des sommes assez importantes dans nos systèmes informatiques. C'est une grande priorité actuellement à la Société.

Nous cherchons à améliorer nos données sur les opérations de trésorerie, qui constituent également un aspect important de la Société.

En ce qui concerne l'optimisation des ressources et nos activités, le vérificateur général ne s'inquiète pas du tout de nous.

Le président: Combien de succursales avez-vous?

M. Labbé: Nous avons sept bureaux d'un océan à l'autre.

Le président: Les bureaux régionaux ou les nombreux bureaux à l'extérieur d'Ottawa sont relativement petits?

M. Labbé: Ils sont petits. Ils font beaucoup de promotion. Nous changeons le rôle des bureaux régionaux dans le cadre de notre réorganisation. Nous avons quelques directeurs des relations avec les clients qui ont pour tâche de faciliter les rapports entre nous et les clients. Ils font beaucoup de promotion pour la Société. Ils appuient les autres activités de promotion d'autres ministères.

Nous avons effectué un sondage auprès de nos clients, en particulier les petits clients. Ils ne veulent pas que nous allions chez eux et passions beaucoup de temps dans leurs bureaux. Ils n'ont pas de temps pour ces activités. Ils nous ont dit qu'ils veulent pouvoir communiquer avec nous rapidement et obtenir une réponse rapidement. C'est ce que nous faisons avec les exportateurs en essor. On peut téléphoner et obtenir une police d'assurance sur-le-champ. C'est possible grâce aux fonds que nous avons investi dans la technologie et aux compétences du personnel chargé de répondre aux appels.

Le président: Il me semble qu'avoir un petit nombre de bureaux est une bonne idée, que ce n'est pas une mauvaise idée, compte tenu de la technologie moderne. Investissez-vous dans la technologie nécessaire pour permettre aux clients de faire affaire avec vous même s'ils sont éloignés?

M. Labbé: C'est ce que nous faisons, en effet.

M. Hutchison: D'habitude, nos efforts de commercialisation vers les petits exportateurs ne consistent pas à frapper aux portes mais plutôt à recourir au publipostage et à la commercialisation par des tiers. Nous faisons connaître ce numéro de téléphone sans frais au plus grand nombre d'exportateurs possible.

[Texte]

The Chairman: What do you mean by "third-party marketing"?

Mr. Hutchison: We are talking here about all the provincial and federal government departments and agencies that are out there giving advice to business, such as the Canada Business Service Centres. We want to ensure that they know where to direct the inquiries. For instance, most of their inquiries come from small businesses. They need to communicate EDC's presence and its interest in helping small business and our 1-800 number.

When companies do call the 1-800 number, experienced underwriters are on the line to put policies in place and make credit decisions right then and there.

The Chairman: On the spot? This is not the fancy bank credit committee?

Mr. Hutchison: No, it is on the spot. We issue the policy. We fax it out. We then approve the foreign buyers.

Mr. Labbé mentioned our investment in technology. We have established a system so that the easy decisions can be made by the computer. In fact, we can have and have had customers who have come to us and said, "I need some insurance on this buyer in the States." We did not have credit information on the buyer, but we are hooked up through a permanent computer link. While talking to them on the phone, we could pull the credit information into our system. Our system made the credit decision and said, "Yes, you can have it." This does not happen every day, but the exporter was still talking on the phone to the underwriter, and off their fax machine rolled the approval they needed to take to the bank to get their financing.

We can do that in literally minutes. We are putting a lot of effort into getting those connections made and getting that quick response out so that the exporter does not have to deal with paperwork.

The Chairman: This has been a relatively recent phenomenon. We talked to you a year ago, and you talked about going this direction.

Le sénateur Gauthier: Si je vous demandais la ventilation de vos activités par région, par exemple en Afrique, en Asie-Pacifique, en Amérique du Sud, est-ce que vous pourriez m'envoyer cela?

M. Labbé: Bien sûr.

Le sénateur Gauthier: Le nombre de projets ou le nombre d'activités ainsi que le volume des activités.

M. Labbé: On peut vous donner cela, grosso modo, par pays ou par région.

Le sénateur Gauthier: Je préférerais par région, comme en Afrique, par exemple.

M. Labbé: Je vous avoue que notre plus gros client, à l'heure actuelle, est la Chine. Le deuxième, c'est le Mexique et le troisième, je pense, est l'Algérie. Et cela baisse.

[Translation]

Le président: Qu'entendez-vous par «commercialisation par des tiers»?

M. Hutchison: Il s'agit de tous les ministères et organismes provinciaux et fédéraux chargés de conseiller les entreprises, tels que les Centres des services aux entreprises. Nous voulons nous assurer qu'ils savent à qui adresser les demandes de renseignements. Ainsi, la plupart des demandes de renseignements proviennent des petites entreprises. Il faut faire connaître l'existence de la SEE, indiquer que nous sommes intéressés à aider les petites entreprises et communiquer notre numéro sans frais.

Lorsque les entreprises appellent à ce numéro sans frais, des souscripteurs chevronnés sont prêts à émettre les polices et à prendre des décisions de crédit sur-le-champ.

Le président: Sur-le-champ? Il n'y a pas de petit comité du crédit?

M. Hutchison: Non, les décisions se prennent sur-le-champ. Nous émettons la police. Nous la télécopions. Nous approuvons ensuite les acheteurs étrangers.

M. Labbé a parlé de l'investissement dans la technologie. Nous avons mis sur pied un système permettant à l'ordinateur de prendre des décisions faciles. De fait, il est arrivé que des clients nous disent avoir besoin d'assurance pour tel ou tel client aux États-Unis. Nous n'avions pas de renseignements de crédit sur l'acheteur, mais nous sommes reliés en direct à l'ordinateur. Tout en poursuivant la conversation téléphonique, nous avons pu obtenir les renseignements de crédit. Notre système a pris la décision de crédit et nous avons émis la police. Cela n'arrive pas tous les jours, mais l'exportateur était encore en train de parler au souscripteur quand le télécopieur a envoyé l'autorisation dont il avait besoin pour obtenir du financement de la banque.

C'est une question de minutes. Nous ne ménageons aucun effort pour établir ces liens et obtenir cette réponse rapide afin que l'exportateur ne soit pas submergé de paperasse.

Le président: C'est un phénomène relativement récent. Nous vous avons rencontré il y a un an et vous avez indiqué à ce moment-là que vous vous dirigiez dans cette voie.

Senator Gauthier: If I asked you for a breakdown of your activities by region, for example, in Africa, Asia-Pacific and South America, could you send me that?

Mr. Labbé: Of course.

Senator Gauthier: The number of projects or the number of activities as well as the volume of activity.

Mr. Labbé: We can give you that, more or less by country or by region.

Senator Gauthier: I would prefer by region, such as Africa, for example.

Mr. Labbé: I admit that our biggest client currently is China. The second is Mexico and the third, I think, is Algeria. And that's going down.

[Text]

Le sénateur Gauthier: Pourriez-vous m'envoyer une liste?

M. Labbé: On peut vous donner une ventilation de cela.

Le sénateur Gauthier: C'est tout ce que je voulais savoir.

Senator Stollery: Speaking about credit information, Chinese companies have recently developed something of a reputation for not paying. How do you handle that?

Mr. Labbé: In China, heretofore, our largest guarantor has been the Government of China through the Bank of China. We deal with a number of state banks such as the Bank of China, the Bank of Communications, the People's Construction Bank, and People's Development Bank. We have held ourselves mainly to that type of contact because the nature of our projects in China tends to be very large, and the work needs to be approved through the state process and the state apparatus. We have assurance that all of the approvals have been given because they will not engage with the bank unless all those approvals in.

Senator Stollery: You do not have to get into the problems of a more local nature when those start developing?

Mr. Labbé: There has been a lot of pressure on us to do so. That may be why some people say we are risk-averse; we have been reluctant to get engaged in local problems because we know that the approval process in China is very strict.

Senator Stollery: There have been big problems.

Mr. Labbé: There are a number of people trying to get around it. In that regard, we have done very well. We are about to do a transaction which is somewhat outside of that involving commercial credit which we have been able to check with other people. We are pushing the edge of the envelope a little more in that regard, and we will be doing our first project in the next few months.

Le sénateur Gauthier: Ce n'est pas vous qui ciblez vos clients, c'est le marché qui décide?

M. Labbé: Finalement, c'est le marché qui décide. Nous, nous arrivons après que le marché est là et qu'une transaction est financable, si vous voulez.

Le sénateur Gauthier: Vous n'êtes pas pro-actif?

M. Labbé: On est pro-actif, oui, dans le sens qu'on va à la recherche des petites et moyennes entreprises à l'heure actuelle.

Le sénateur Gauthier: Vous avez une cible établie?

M. Labbé: On a un programme de marketing qui est ciblé, qui est organisé par secteur, maintenant que l'on s'est réorganisé de cette façon. On cible un certain nombre d'exportateurs canadiens. Les gros exportateurs canadiens nous connaissent déjà. Le Canada n'est pas différent des autres pays à cet égard. Il y a une centaine d'entreprises canadiennes qui sont responsables de 70 p. 100 des exportations canadiennes. Mais elles ont quand même besoin d'appui parce qu'elles ont besoin de financement.

Là où nous ciblons, c'est surtout sur les petites et moyennes entreprises pour notre programme de développement.

[Traduction]

Senator Gauthier: Could you send me a list?

Mr. Labbé: We can give you a breakdown of that.

Senator Gauthier: That's all I wanted to know.

Le sénateur Stollery: En parlant de renseignements de crédit, les entreprises chinoises ont depuis peu de temps la réputation de ne pas payer leurs factures. Que faites-vous dans ce cas?

M. Labbé: Jusqu'ici, notre garant le plus important en Chine a été le gouvernement chinois, par l'entremise de la Banque de Chine. Nous faisons affaire avec un certain nombre de banques d'État comme la Banque de Chine, la Banque des communications, la Banque populaire de construction et la Banque populaire de développement. Nous nous sommes limités à ce genre de contact parce que nos projets en Chine ont tendance à être très importants et que les travaux doivent être approuvés par l'État et l'appareil d'État. Nous avons l'assurance que toutes les autorisations ont été accordées, parce que la banque n'intervient pas tant que toutes les autorisations n'ont pas été reçues.

Le sénateur Stollery: Vous n'êtes pas touchés par les problèmes locaux, lorsqu'ils commencent à surgir?

M. Labbé: On a exercé beaucoup de pressions pour que nous nous engagions à l'échelle locale. Cela explique peut-être pourquoi certains soutiennent que nous craignons le risque. Nous avons hésité à nous engager à l'échelle locale, parce que nous savons que le processus d'approbation en Chine est très strict.

Le sénateur Stollery: Il y a de grandes difficultés.

M. Labbé: Des gens essaient de les surmonter. À cet égard, nous avons très bien réussi jusqu'ici. Nous sommes sur le point de conclure une opération un peu particulière, qui comporte du crédit commercial et pour laquelle nous avons pu obtenir des vérifications auprès d'autres sources. Nous osons un peu plus, et nous réaliserons notre premier projet de ce genre d'ici quelques mois.

Senator Gauthier: Do you target your clients or does the market decide?

Mr. Labbé: Ultimately, it's the market that decides. We come in once the market is there and a transaction is financable, if you will.

Senator Gauthier: You aren't proactive?

Mr. Labbé: We are proactive, yes, in the sense that we are currently looking for small and medium-sized businesses.

Senator Gauthier: Do you have an established clientele?

Mr. Labbé: We have a targeted marketing program that is organized by sector now that we have reorganized ourselves in that manner. We are targeting a certain number of Canadian exporters. The big Canadian exporters already know us. Canada is no different from other country in this regard. Roughly 100 Canadian businesses account for 70 per cent of Canadian exports, but they nevertheless need support because they need financing.

What we're targeting is mainly small and medium-sized business for our development program.

[Texte]

Le sénateur Gauthier: Êtes-vous présent en Haïti actuellement?

M. Labbé: On fait des choses en Haïti. Nous sommes représentés dans 160 pays et on a fait affaire dans 130 pays jusqu'à ce jour cette année.

The Chairman: I wish to read you a paragraph from the Canadian Federation of Agriculture's brief and ask you to comment on it.

The Export Development Corporation is used by the agricultural industry in trading arrangements. Its original mandate was to facilitate Canadian exports. Its recently altered mandate now puts it in the position of having to be self-financing and as a result it is becoming risk averse. Its utility to the agriculture industry is hampered by its orientation to large shipment sellers with large margins of profit. ... EDC has no real interest in commodities sold in small shipments with small margins such as the pork industry.

Do you wish to comment on that?

Mr. Labbé: All I can say is "ouch." They talk about our changed mandate. Our mandate has not changed. We have tried to be self-sufficient since the beginning. That has not changed, and it is not affecting the issue.

The nature of Canadian agricultural exports has changed over the last period of time. We recognize that. We are doing a lot of work in grain sales, with the Canadian Wheat Board, the dairy commission and a number of areas where Canadian agriculture is involved. We also do a lot of business under the documentary credit program with the banks. I will let Mr. Cooke talk about that.

There are areas, perhaps, where we have not been as responsive as we would like to be. The pork area is one of them. Some board members have expressed that concern to us, and we are looking at this area seriously to see what we are doing. However, to say that we do not deal with small enterprises in the agricultural field is not true.

The Chairman: Is that because the definition of "small" used by the Canadian Federation of Agriculture would be quite different from your definition?

Mr. Labbé: No. We have financed agricultural exports as low as \$2,000. There is a premium of \$5 on the insurance. I will let Mr. Cooke give you more detail.

The Chairman: That would be helpful. The paragraph I read was from their brief. Their testimony was considerably longer.

Mr. Labbé: Mr. Cooke, by the way, is a farmer.

Mr. Cooke: We checked with the policyholders because we thought you might raise this question. In Mr. Hutchison's area, we have emerging exporters in excess of 75. These are the micro-exporters — exports of less than \$1 million a year in the agri-food area, which would include fish, meat— as well as

[Translation]

Senator Gauthier: Are you currently in Haiti?

Mr. Labbé: We're doing things in Haiti. We're represented in 160 countries and we're doing business in 130 to date this year.

Le président: Je voudrais vous lire un paragraphe du mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture et vous demander ce que vous en pensez.

L'industrie agricole fait appel à la Société pour l'expansion des exportations lorsqu'il est question des méthodes de négociation. Le mandat original de la Société était de faciliter les exportations canadiennes. Depuis la modification de son mandat, elle doit s'autofinancer et, ainsi, se garder des risques. La Société pourrait être utile à l'industrie agricole si ce n'était pas l'intérêt qu'elle porte aux gros expéditeurs de cargaison dont la marge de profit est élevée... La Société ne s'intéresse pas vraiment aux produits vendus par petites cargaisons et dont la marge est petite, comme c'est le cas pour l'industrie du porc, par exemple.

Avez-vous des remarques?

M. Labbé: Tout ce que je peux dire, c'est «Aïe». Ils parlent de la modification de notre mandat. Notre mandat n'a pas changé. Depuis le début, nous essayons de nous autofinancer. Cela n'a pas changé et cela n'a rien à voir.

La nature des exportations agricoles canadiennes a changé récemment. Nous le reconnaissons. Nous travaillons très fort pour promouvoir les ventes de céréales avec la Commission canadienne du blé, nous travaillons avec la Commission du lait et d'autres secteurs de l'agriculture canadienne. Nous sommes aussi très actifs dans le programme de crédit documentaire avec les banques. Je laisserai M. Cooke en parler.

Il y a peut-être des domaines où nous n'avons pas été aussi sensibles que nous le voudrions. Le porc en fait partie. Certains membres du conseil nous ont exprimé cette préoccupation et nous réfléchissons sérieusement aux mesures que nous pourrions prendre à cet égard. Mais il est faux d'affirmer que nous ne nous intéressons pas aux petites entreprises du secteur agricole.

Le président: Est-ce parce que la définition d'une «petite» entreprise employée par la Fédération canadienne de l'agriculture diffère de la vôtre?

M. Labbé: Non. Nous avons financé des exportations agricoles d'une valeur aussi faible que 2 000 \$. La prime d'assurance est de 5 \$. Je laisserai M. Cooke vous donner des explications.

Le président: Ce serait utile. Le paragraphe que j'ai lu est tiré du mémoire. Le témoignage était nettement plus long.

M. Labbé: Soit dit en passant, M. Cooke est agriculteur.

M. Cooke: Nous avons vérifié auprès des assurés, parce que nous avons pensé que vous pourriez poser cette question. Dans le secteur de M. Hutchison, nous avons plus de 75 exportateurs en essor. Il s'agit de micro-exportateurs — les exportations sont inférieures à 1 million de dollars dans le secteur agroalimentaire,

[Text]

55 larger policyholders in our global comprehensive area. We have a total of about 125.

Mr. Labbé mentioned documentary credits. This is the bank-to-bank insurance policy business that is done under letter of credit.

The Chairman: Does that mean that you are insuring a bank letter?

Mr. Cooke: We are taking a bank rate. Without that insurance, a Canadian bank would not normally discount the receivable for the Canadian exporter. He would be waiting the year, the two years or the three years until it comes due.

The Chairman: And your insurance is really on the foreign bank.

Mr. Cooke: That is right. It is on the foreign bank. The documentary credits and the bulk agriculture program, which are now rolled together, have done close to \$1 billion worth of volume in some years. About 90 per cent of that tends to be agricultural product, mainly grains and oilseeds, but not exclusively grains and oilseeds. We have done, for example, small transactions of individual, live breeding cattle where we provide terms for repayment of up to one year or perhaps three years.

We are in discussion right now with the Canadian Grain Commission on the possibility of insuring the export sales of the pulse growers in Canada, which, if it happens, would entail products from some 35,000 western suppliers. It is very widespread.

Senator Kelleher: Last spring, we enlarged the mandate of the BDC. It used to be called the FBDB. It was given a particular mandate to assist small- and medium-sized industries. As you know, there has been a great deal of encouragement by the government to get small- and medium-sized businesses into the export trade. What, if anything, is on your agenda to work with the BDC to further the aims of getting them into the export market, which I think is a laudable objective?

Mr. Labbé: We have had a number of meetings with the BDC over the last few months in terms of figuring out how to do just that.

The BDC has two main thrusts. One is management training. In that vein, we are working with the BDC to ensure that they have an understanding of what the Export Development Corporation can do, what the international market is like, and what we can bring to them by way of general training.

As well, the BDC is engaged with smaller enterprises that the commercial banks do not want to look at — those that present high risk. This sometimes involves the need to finance working capital to gear up to fulfil an export market. Once we understand what the export is and how it can be handled, we have been working with the BDC to figure out how we can provide them with some assurance that we will take the credit once it leaves the exporter itself.

[Traduction]

qui comprend le poisson, la viande — ainsi que 55 gros assurés dans notre programme d'assurance globale. Nous en avons environ 125.

M. Labbé a évoqué les crédits documentaires. Il s'agit de l'assurance de banque à banque reliée à une lettre de crédit.

Le président: Vous assurez donc une lettre bancaire?

M. Cooke: Nous prenons une traite bancaire. Sans cette assurance, les banques canadiennes n'escompteraient normalement pas la créance de l'exportateur canadien. Ce dernier devrait attendre un an, deux ans, trois ans, jusqu'à l'échéance de la créance.

Le président: Et votre assurance donne une protection contre la banque étrangère.

M. Cooke: C'est exact. Elle porte sur la banque étrangère. Les crédits documentaires et la plus grande partie du programme agricole, qui sont désormais regroupés, ont représenté près de 1 milliard de dollars d'activités certaines années. Environ 90 p. 100 de ce montant a tendance à se rapporter à des produits agricoles, notamment les céréales et les oléagineux. Ainsi, nous avons effectué de petites opérations concernant du bétail et pour lesquelles nous avons prévu un remboursement échelonné sur un ou même trois ans.

Nous discutons actuellement avec la Commission canadienne des grains de la possibilité d'assurer les ventes à l'exportation des producteurs canadiens de légumineuses à grain, ce qui toucherait environ 35 000 fournisseurs de l'Ouest. C'est une culture très répandue.

Le sénateur Kelleher: Le printemps dernier, nous avons élargi le mandat de la BDC, qu'on appelait autrefois la BFD. Nous lui avons donné le mandat particulier d'aider les petites et les moyennes entreprises. Comme vous le savez, le gouvernement a pris de nombreuses mesures pour inciter les PME à se lancer sur les marchés d'exportation. Quels sont vos plans, le cas échéant, en vue de collaborer avec la BDC pour contribuer à cet objectif, qui me semble louable?

M. Labbé: Nous avons souvent rencontré la BDC des derniers mois en vue justement de trouver des moyens d'atteindre cet objectif.

La BDC a deux principaux buts, dont la formation en gestion. Dans cette veine, nous collaborons avec elle pour veiller à ce qu'elle comprenne ce que peut faire la SEE, à quoi ressemble le marché international et ce que nous pouvons lui apporter dans le domaine de la formation.

La BDC s'intéresse aussi aux petites entreprises que les banques commerciales délaissent — celles qui présentent des risques élevés. Il faut parfois financer le fonds de roulement pour permettre des exportations. Lorsque nous comprenons la nature de l'exportation et comment la réaliser, nous pouvons collaborer avec la BDC pour trouver des moyens de l'assurer que nous offrirons le crédit lorsque la marchandise quittera les entrepôts de l'exportateur.

[Texte]

We have been working with the BDC to bring about better collaboration and more information in our representative fields of interest, knowledge and expertise.

Senator Kelleher: At the moment, thank goodness, we seem to have a single entity called the EDC delivering into the export financing market. Unhappily, at least from my point of view, we do not have the same thing with respect to a number of banks and near banks on the delivery side. I look at the Farm Credit Corporation, the ACOA and Western Diversification. We appear to have a number of agencies at the other end of the spectrum.

You may not want to answer this question, but I will ask it anyway. Would not your task be easier if there were fewer companies on the other side trying to deliver unto you?

Mr. Labbé: If there were only one delivery on the other side, things would be much simpler; but, I am not sure that it would meet the needs of all customers.

I can only relate this back to the discussion we had with regard to commercial banks. Each bank has a different clientele base. Their objectives are somewhat different. If they were all the same, there would not be seven banks. The needs of their clients are somewhat different. We have been attempting to figure out how we can best suit our efforts to support the international side in their attempts to feed back to their client base.

There has been much talk about duplication. I have resisted vehemently becoming overly involved in education, training and getting exporters export-ready. All kinds of other people are involved in that business. It is an area that we have not engaged in because there are enough deliverers.

Having said that, if a financial institution has a customer who wants to be engaged in international trade, we will do the best we can to help with the international financing or guarantees they require to conclude that transaction.

Senator Kelleher: Could some areas on the other side be consolidated?

Mr. Labbé: As a distant observer, I would agree that generally there is too much out there in terms of delivery. I note that this committee is attempting to develop some kind of rationalization.

Senator Kelleher: Could you suggest any guidance in that area?

Mr. Labbé: I think you are getting all the advice you need in that regard.

Senator Kelleher: But I have always treasured your advice.

Mr. Labbé: I am honoured.

Senator Kelleher: I know you are.

Mr. Labbé: We have tried to participate with the business development centres that the federal government is setting up. I think we are meeting with a fair degree of success. We have a page on the Internet that links us to all of these things. If someone is searching for support on the international financing

[Translation]

Nous avons travaillé avec la BDC pour accroître la collaboration et l'information dans nos domaines respectifs d'intérêts, de connaissances et de compétences.

Le sénateur Kelleher: Pour le moment, Dieu merci, nous semblons avoir un seul organisme, appelé la SEE, offrant des services de financement à l'exportation. Malheureusement, à mon avis tout au moins, il n'y a pas la même chose du côté des services qui sont offerts par certaines banques et institutions parabancaires. Je pense à la Société du crédit agricole, à l'APECA et à la Diversification de l'Ouest. Il semble y avoir plusieurs organismes à l'autre bout de l'éventail.

Vous ne voudrez peut-être pas répondre à ma question, mais je la poserai quand même. Ne serait-il pas plus facile d'avoir moins d'organismes essayant de vous servir?

M. Labbé: S'il n'y avait qu'un organisme de l'autre côté, les choses seraient beaucoup plus simples, mais je ne suis pas certain que cela répondrait aux besoins des clients.

Je ne peux que revenir aux discussions que nous avons eues au sujet des banques commerciales. Chaque banque a une clientèle différente. Leurs objectifs sont un peu différents. Si elles étaient toutes identiques, il n'y aurait pas sept banques. Les besoins de leurs clients sont un peu différents. Nous avons tenté de déterminer comment orienter au mieux nos efforts pour appuyer le volet international de leurs relations avec leurs clients.

On parle beaucoup de chevauchement. J'ai résisté farouchement à m'engager trop profondément dans la sensibilisation, la formation et la préparation des exportateurs. Toutes sortes d'autres organismes s'en chargent. Nous nous sommes tenus à l'écart parce qu'il y a déjà assez de fournisseurs de services dans ce domaine.

Cela dit, si un client d'une institution financière veut se lancer sur les marchés internationaux, nous ferons de notre mieux pour l'aider à trouver le financement international ou les garanties dont il a besoin.

Le sénateur Kelleher: Certains aspects de l'autre côté pourraient-ils être consolidés?

M. Labbé: En tant qu'observateur éloigné de la question, je conviens qu'il y a beaucoup trop de services offerts. Je remarque que le comité tente de parvenir à une certaine rationalisation.

Le sénateur Kelleher: Avez-vous des conseils à donner?

M. Labbé: Je pense que vous recevez déjà tous les conseils dont vous avez besoin.

Le sénateur Kelleher: Mais j'ai toujours beaucoup apprécié les vôtres.

M. Labbé: Vous m'honorez.

Le sénateur Kelleher: Je le sais.

M. Labbé: Nous avons tenté de participer aux centres des services aux entreprises que le gouvernement fédéral est en train de mettre sur pied. Je pense que nous remportons d'assez grands succès. Nous avons un site sur l'Internet qui nous relie à tous ces centres. Lorsque quelqu'un cherche de l'appui dans le domaine du

[Text]

side, they would quickly turn to the EDC and the services we provide.

My sense is that, as we move forward, many of these delivery mechanisms will disappear because the world is organizing itself very differently. Whether we like it or not, there will be a different type of delivery system out there. One must ensure that people who show up on one's doorstep know what they are doing in terms of international trade because the business of international trade is getting much more complex and risky.

That is why programs such as the FITT and others are important. The provinces and the federal government are attempting to ensure that exporters have a basic knowledge of what is required to export successfully. This is important to us because we then minimize our risk in terms of dealing with foreign buyers.

Senator Kelleher: That is my point. Since you are the single delivery system and the sole possessor of that knowledge, with which I do not have a problem, you are probably in a better position to give us advice and suggestions with respect to the multiplicity of delivery organizations you now face.

That is why I am asking you for definitive suggestions as to what we can do. I am not asking you to name organizations because I realize that puts you in a bit of a corner, but surely you could give us some definitive suggestions.

Mr. Labbé: I will be honest with you. The difference between many of these organizations and ourselves is that we deal with a transaction. We deal with something real. When an exporter shows up on our doorstep, he wants to talk about a deal. It may be a complex deal, or it may not be there quite yet. However, he either has something in his sights or an actual contract, and he is looking for financial support. That is when we can engage.

We have stuck to our mandate in that regard, and that is why we are successful. We have avoided becoming too thin on the ground. We like to deal with people who have a transaction on their plate and are looking for specific support to finance or insure that transaction. If they need additional help backwards with respect to pre-shipment financing with their bank, we are prepared to talk with them about that as well. However, we only deal with the customer when he has something in his sights and he says, "This is the deal; this is what I am looking at. Can you help me?"

The Chairman: We happen to agree totally with your observation that says the world is organizing itself differently. Our dilemma is that the world may be organizing itself differently, but it is very difficult to get the federal government and its institutions to organize itself differently. Obviously, no market force can make that happen. Government is insulated from market forces in that sense.

[Traduction]

financement international, il aboutit rapidement à la SEE et aux services que nous offrons.

J'ai l'impression que, avec le temps, un grand nombre de ces mécanismes de prestation de services disparaîtront, parce que le monde est en train de s'organiser différemment. Que cela nous plaise ou non, il y aura un système de prestation des services différent. Il faut s'assurer que les gens qui frappent à la porte savent ce qu'ils font quand ils se lancent sur les marchés internationaux, parce que le commerce international devient de plus en plus complexe et risqué.

Voilà pourquoi des programmes comme le FITT et d'autres sont importants. Les provinces et le gouvernement fédéral tentent de s'assurer que les exportateurs possèdent les connaissances de base nécessaires pour réussir sur les marchés à l'exportation. C'est important pour nous, parce que nous réduisons alors les risques que nous prenons avec les acheteurs étrangers.

Le sénateur Kelleher: C'est ce que je dis. Étant donné que vous êtes les seuls à offrir les services et les seuls à posséder ces connaissances, ce à quoi je ne m'oppose pas, vous êtes probablement mieux en mesure de nous donner des conseils et des suggestions en ce qui concerne la multitude des organismes de prestation de services que vous trouvez actuellement sur votre route.

Voilà pourquoi je vous demande de nous suggérer ce que nous pouvons faire. Je ne vous demande pas de nommer des organisations, parce que je suis conscient que cela vous mettrait dans une position un peu délicate, mais vous pourriez certainement nous faire quelques suggestions.

M. Labbé: Je serai franc avec vous. La différence entre beaucoup de ces organisations et nous-mêmes est que nous nous occupons d'une opération. Nous nous intéressons à quelque chose de bien réel. Lorsqu'un exportateur frappe à notre porte, il veut parler d'un marché. Ce peut être un marché complexe, ou qui ne l'est pas encore. Ou bien il a quelque chose en vue, ou bien il a un contrat en main et il cherche un appui financier. C'est à ce moment-là que nous intervenons.

Nous nous en sommes tenus à notre mandat à cet égard, et c'est pour cette raison que nous remportons du succès. Nous avons évité de devenir trop laxistes. Nous aimons faire affaire avec des gens qui ont une opération en main et qui recherchent un soutien précis pour financer ou assurer cette opération. S'ils ont besoin d'aide supplémentaire en aval, en ce qui concerne le financement préexpédition avec leur banque, nous sommes aussi prêts à en discuter avec eux. Mais nous ne faisons affaire qu'avec les clients qui ont quelque chose en vue, qui nous expliquent de quoi il s'agit et qui demandent notre aide.

Le président: Nous sommes tout à fait d'accord avec votre observation que le monde est en train de s'organiser différemment. Notre dilemme est que le monde s'organise peut-être différemment mais qu'il est très difficile d'amener le gouvernement fédéral et ses institutions à en faire autant. De toute évidence, aucune force du marché ne peut l'obliger à changer. En ce sens, le gouvernement est à l'abri des forces du marché.

[Texte]

Given precisely the fact that the world is different today, this hearing is being held to ask the question: Does it make sense to continue to do business in the way we have historically done?

The ultimate proof of that was a comment by the acting deputy minister of western economic diversification at our hearing last week. She made the observation that she was working with 21 different federal departments and agencies in the course of doing her work. If the system is that complicated, it is axiomatic that there must be efficiencies in the system.

We have been looking for advice from players in the system as to what the changes ought to be before we make recommendations. That is fundamentally where we are at, and I think that is why Senator Kelleher raised the point he did.

Mr. Labbé: I can commiserate with the senators and some of my colleagues in the public service who are trying to deal with that as well. On the one hand, you are dealing with political pressures that say you have to help SMEs or some guy in some riding, and at the same time, you are saying that we must rationalize.

Some people still feel that the Export Development Corporation is a rigid, bureaucratic organization. It used to be. Other people have dealt with the corporation — I used to deal with the corporation as an exporter — and did not like some of the things we did.

The corporation has been focusing on the customer and marketing for the last seven or eight years. Bob Richardson, my predecessor, started that process. The EDC got involved in attempting to figure out what the customer needed and how we could help him. That has been our focus. We have reorganized ourselves fundamentally in the last four or five years. We have done so dramatically over the last six months. We have a certain degree of latitude in that regard because we are dealing with the business end.

I believe that the corporation is doing very well. The corporation has a unique set of skills. I have said that before, and I will say it again. It has concentrated on the international marketplace where those skills are very much in demand. We are losing people all over the place. We cannot seem to retain them. However, we have focused on that part of the business.

I think we are meeting the needs of exporters. There are still some gaps with regard to our flexibility and risk appetite. We are attempting to address those gaps. That has enabled us to succeed as well as we have over the last five years.

Senator Kelleher: We are not looking at you. We are trying to look at the other group. That is where we are asking for help and assistance. I mean, your answer was great, but you did not answer the chairman's question. I say that kindly because, in my former days as a minister, I used to employ that technique as well.

The Chairman: That establishes a point that was made earlier in that they have tremendously improved their focus on marketing in the last little while.

[Translation]

Étant donné que le monde est différent aujourd'hui, nous tenons ces audiences pour poser la question suivante: Est-il logique de continuer à agir comme nous l'avons toujours fait par le passé?

La preuve ultime en est une remarque de la sous-ministre par intérim de la Diversification de l'Ouest à nos audiences de la semaine dernière. Elle a fait remarquer qu'elle travaille avec 21 ministères et organismes fédéraux. Si le système est si compliqué, il est évident qu'il pourrait être plus efficace.

Nous avons demandé aux membres du système quels changements devraient être apportés, avant de faire nos recommandations. C'est essentiellement notre raison d'être et c'est pour cette raison, je crois, que le sénateur Kelleher a posé sa question.

M. Labbé: Je peux compatir à la misère des sénateurs et de certains de mes collègues de la fonction publique qui essaient eux aussi de trouver des solutions à ce problème. D'un côté, vous sentez les pressions politiques exercées afin que vous aidiez les PME ou un électeur dans une circonscription, et de l'autre, vous dites que nous devons rationaliser nos opérations.

Certains croient encore que la Société pour l'expansion des exportations est une organisation rigide, bureaucratique. Elle l'était. D'autres ont fait affaire avec la Société — je le faisais lorsque j'étais exportateur — et n'aimaient pas tout ce que nous faisions.

La Société met l'accent sur le client et la commercialisation depuis sept ou huit ans. Bob Richardson, mon prédécesseur, a amorcé ce processus. La SEE a tenté de cerner les besoins des clients et de déterminer comment nous pouvions les aider. C'est notre objectif. Nous nous sommes réorganisés fondamentalement depuis quatre ou cinq ans. Nous avons une certaine latitude à cet égard, parce que nos opérations sont de nature commerciale.

Je crois que la Société se tire très bien d'affaire. Elle possède des compétences uniques. Je l'ai déjà dit et je le répéterai. Elle s'est concentrée sur le marché international, où ces compétences sont très prisées. Nous perdons des employés, qui s'en vont un peu partout. Nous ne semblons pas parvenir à les garder. Mais nous avons mis l'accent sur cet aspect de nos activités.

Je crois que nous répondons aux besoins des exportateurs. Il y a encore des lacunes en ce qui concerne notre souplesse et notre désir de courir des risques. Nous tentons de les combler. Cela nous a permis de remporter les succès que nous avons connus depuis cinq ans.

Le sénateur Kelleher: Nous ne vous visons pas. Nous essayons de regarder l'autre groupe. Voilà pourquoi nous demandons de l'aide. Enfin, votre réponse est formidable, mais elle ne répond pas à la question du président. Je le dis gentiment, parce que j'avais l'habitude d'employer la même technique quand j'étais ministre.

Le président: Cela confirme, comme on l'a déjà indiqué, qu'ils ont considérablement amélioré leur commercialisation depuis quelques temps.

[Text]

Mr. Labbé: There are a lot of requirements to try to do things with SMEs. My gut tells me that many of the problems with SMEs have to do more with the tax system than federal government programs. You cannot turn around and tax capital gains and tax the capital used in a corporation and expect that the corporation will be well capitalized. That is one of the things we must be able to address. There are disincentives to keeping money in enterprises.

Why are we different from anyone else? If you allow someone to do business and keep part of his profits, he will go out and do more business; but, if you want to tax his profits before he actually does the business, then you have another problem.

With regard to how many services are out there and how many are required, we have a problem in defining SMEs. What are they? There is not a lot of data in that regard. We have a fair amount of data on our customer base. We have data with regard to people who are not customers of the EDC and who we think ought to be customers of the EDC. We have their perceptions of what it is we are doing, but that is a small volume. We are talking about 10,000 enterprises.

All told, we are talking about 70,000 enterprises in Canada. Do they all need support on the international market? Do they all want to be brought to the four corners of the world? I am not too sure. I am not sure the government itself understands properly what we are trying to do with these people. I have reservations at times about trying to draw these people to far-flung markets when they are not ready. I have maintained that for 30 years, and I have not changed my mind. However, those are different imperatives.

The Chairman: Mr. Labbé, thank you very much. As usual, your comments were interesting, provocative and loquacious.

May I ask Mr. Langelier, the President and CEO of Caisse centrale Desjardins, to come to the witness table along with the other witnesses in his next group.

On behalf of the committee, we are truly delighted to have you here. A number committee members are quite familiar with the work of the Mouvement Desjardins. We are strong fans of the work you have been doing. Working exclusively in one province, we also appreciate you taking the time to come here and give us your views.

Please proceed.

M. Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction Caisse centrale Desjardins: Je vous remercie, monsieur le président. Je vais d'abord commencer par la présentation des collègues qui m'accompagnent.

À ma gauche, M. Huu Trung Nguyen, vice-président international et opérations de trésorerie, Caisse centrale Desjardins; à ma droite, M. James McLeod, vice-président, Financement et services bancaires, Caisse centrale Desjardins; à mon extrême droite, M. Yves Morency, Secrétaire aux relations gouvernementales, de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

[Traduction]

M. Labbé: Les exigences sont nombreuses quand on essaie d'aider les PME. Mes employés m'affirment qu'un grand nombre des problèmes des PME sont davantage liés au régime fiscal qu'aux programmes fédéraux. Il est impossible de changer d'idée et d'imposer les gains en capitaux et le capital employé dans une société et de s'attendre en même temps que la société aura des capitaux propres suffisants. Voilà l'un des problèmes qu'il faut régler. On n'incite pas les entreprises à garder leurs capitaux chez elles.

Pourquoi faisons-nous bande à part? Quand on permet à quelqu'un de se lancer en affaires et de garder une partie de ses bénéfices, il prendra de l'expansion; mais si on impose ses profits avant même qu'il ait vendu quoi que ce soit, alors on crée un autre problème.

En ce qui concerne les nombreux services qui existent et le nombre requis, nous avons du mal à définir ce qu'est une PME. Qu'est-ce qu'une PME? Il n'y a pas beaucoup de données à ce sujet. Nous avons pas mal de données sur nos clients. Nous avons des données sur les clients de la SEE et sur les gens qui, à notre avis, devraient être nos clients. Nous savons comment ils perçoivent ce que nous faisons, mais pas sur une grande échelle, puisque les données portent sur environ 10 000 entreprises.

En tout, il y a environ 70 000 entreprises au Canada. Ont-elles toutes besoin de soutien sur le marché international? Doivent-elles toutes se lancer aux quatre coins de la planète? Je n'en suis pas certain. Je ne suis pas certain que le gouvernement lui-même comprenne bien ce que nous essayons de faire avec ces gens. J'hésite parfois à les attirer sur des marchés très éloignés quand ils ne sont pas prêts. Je le soutiens depuis 30 ans, et je n'ai pas changé d'idée. Mais c'est un autre sujet.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Labbé. Comme d'habitude, vos remarques étaient intéressantes, stimulantes et éloquentes.

Je prierais M. Langelier, président et chef de la direction de la Caisse centrale Desjardins de s'approcher de la table des témoins, ainsi que les autres témoins de son groupe.

Au nom du comité, nous sommes vraiment heureux de vous accueillir. Certains membres du comité connaissent assez bien le travail du Mouvement Desjardins. Nous vous admirons beaucoup. Vous n'œuvrez que dans une province; nous apprécions donc d'autant que vous ayez pris le temps de venir nous exposer votre point de vue.

À vous la parole.

Mr. Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Office, Caisse centrale Desjardins: Thank you, Mr. Chairman. I'm going to begin to introducing my colleagues who are with me here.

On my left, Mr. Huu Trung Nguyen, Vice-President, International and Treasury Operations, Caisse centrale Desjardins; on my right, Mr. James McLeod, Vice-President, Financing and Banking Services, Caisse centrale Desjardins; on my far right, Mr. Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

[Texte]

Je tiens à vous remercier au nom du Mouvement des caisses Desjardins de nous donner l'occasion de se présenter aujourd'hui devant le comité sénatorial permanent des banques et du commerce et de nous permettre de s'exprimer.

Malgré que vous ayez mentionné que les membres seront relativement familiers avec le Mouvement Desjardins, j'aimerais rapidement brosser un tableau de ce qu'est le Mouvement Desjardins.

Le Mouvement des caisses Desjardins regroupe plus de 5 millions de membres, propriétaires et utilisateurs de services financiers offerts dans 1 320 caisses réparties sur le territoire du Québec et 150 dans les provinces du Manitoba, du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario.

Le Mouvement des caisses Desjardins est un regroupement de petites institutions financières dont le total de l'actif est d'environ 80 milliards de dollars. À lui seul, le secteur coopératif des caisses Desjardins représente 52 milliards de dollars. Ce montant exclut les actifs de notre filiale, la Banque Laurentienne du Canada, qui compte, elle, pour un autre 11 milliards de dollars d'actifs.

Les parts de marché du Mouvement Desjardins au Québec sont de l'ordre de 39 p. 100 pour l'épargne des particuliers, de 42 p. 100 pour les prêts hypothécaires résidentiels, 50 p. 100 pour les prêts agricoles, 35 p. 100 du marché pour les prêts personnels et 27 p. 100 pour le crédit aux entreprises. Dans ce dernier cas, le marché rejoint est principalement composé de petites et moyennes entreprises, une clientèle traditionnelle du réseau Desjardins.

Notre intervention vise donc beaucoup plus la clientèle de la PME que celle de la grande entreprise.

Depuis l'entrée en scène des différents organismes gouvernementaux de soutien financier, tant provinciaux que fédéraux, le Mouvement des caisses Desjardins a toujours collaboré avec eux pour le bénéfice de nos clients mutuels.

Le Mouvement des caisses Desjardins a toujours reconnu la complémentarité de ces institutions «financières» publiques, dans le plus haut développement économique, notamment dans le cas où l'intervention des institutions privées est plus délicate. Ces institutions ont pu répondre, dans une très large mesure, aux besoins très réels et spécifiques des différents intervenants économiques de notre société.

Les quatre organismes sous étude ont tous un dénominateur commun, à savoir, offrir aux entreprises canadiennes une alternative aux financements qui ne rencontrent pas les paramètres de risque établis par les institutions financières privées.

De plus, ces institutions financières publiques sont des moyens efficaces d'intervention gouvernementale à travers les cycles économiques, plus particulièrement en phase de ralentissement. Ces dernières jouent et devraient continuer de jouer leur rôle de stabilisateurs économiques. À l'inverse, en phase de croissance, leurs fonctions devraient s'orienter davantage, voire même se limiter à des activités de financement à risque plus élevé.

Historiquement, plusieurs des programmes offerts par ces institutions et, plus spécifiquement, ceux de la Société pour l'expansion des exportations et celle de la Banque de développement du Canada étaient distribués à travers ou en complémentarité

[Translation]

I would like to thank you on behalf of the Mouvement des caisses Desjardins for affording us this opportunity to come today before the Senate Committee on Banking, Trade and Commerce today to express our views.

Although you mentioned that the members are relatively familiar with the Mouvement Desjardins, I would briefly like to provide you with a thumbnail sketch of the Mouvement Desjardins.

The Mouvement des caisses Desjardins represents more than five million members, owners and users of financial services provided through 1,320 caisses throughout Quebec and 150 in the provinces of Manitoba, New Brunswick and Ontario.

The Mouvement des caisses Desjardins is a federation of small financial institutions whose total assets represent roughly \$80 billion. The Caisses Desjardins cooperative sector alone represents \$52 billion. That amount does not include the assets of our subsidiary, the Laurentian Bank of Canada, which represents another \$11 billion in assets.

The Mouvement Desjardins's market share in Quebec is 93 per cent for personal savings, 42 per cent for residential mortgage loans, 50 per cent for farm loans, 35 per cent of the market for personal loans and 27 per cent for commercial credit. In this last case, our market mainly consists of small and medium-sized businesses, the Desjardins system's traditional clientele.

Our remarks here today will thus focus much more on the small business clientele than on large businesses.

Since the various provincial and federal government financial organizations first entered the picture, the Mouvement des caisses Desjardins has always cooperated with them for the benefit of our each other's customers.

The Mouvement des caisses Desjardins has always recognized the complementary nature of these public "financial" institutions in achieving the highest degree of economic development, particularly where intervention by private institutions is a more delicate matter. Those institutions have to a very large degree been able to meet the very real and specific needs of the various economic stakeholders of our society.

The four agencies under review have a common denominator: they afford Canadian businesses an alternative for financings that do not meet the risk parameters established by the private financial institutions.

Furthermore, these public financial institutions represent effective means of government intervention throughout the economic cycle, more particularly during the slowdown phase. They play and should continue to play their role as economic stabilizers. On the other hand, during the growth phase, they should be oriented more toward, and indeed even limited to, higher-risk financing activities.

Historically, a number of programs offered by these institutions, more specifically those of the Export Development Corporation and the Development Bank of Canada, have been distributed through, or in complementary fashion with, the network of

[Text]

avec le réseau des succursales des institutions financières privées ainsi que les caisses Desjardins.

Plus récemment, nous avons toutefois observé une implication de plus en plus directe de la part de ces organismes financiers auprès de leur clientèle-cible.

Les amendements récemment introduits dans le mandat de la Banque de développement du Canada, entre-autres, nous apparaissent comme une indication évidente de cette nouvelle approche et nous en sommes préoccupés. Par conséquent, nous avons des réserves sur toutes les interventions directes que ces institutions financières peuvent mener auprès de la clientèle et ce, pour une multitude de raisons dont les principales sont les suivantes:

La compétition dans le secteur financier canadien est une des plus fortes au monde. Quatre types d'institutions financières de plein exercice doivent ainsi s'ajuster rapidement afin de bien défendre leur marché tout en conservant des pratiques de saine gestion.

Nous avons tous des engagements envers nos déposants ainsi que des règles et/ou ratios à respecter tant au niveau national qu'international, notamment au plan de la capitalisation et des liquidités.

Seul le respect rigoureux de ces normes permet aux institutions financières privées de continuer à «accepter» les épargnes et les fonds sur les principaux marchés nationaux et internationaux afin de poursuivre leur rôle d'intermédiaire financier.

Pour l'obtention de fonds sur ce marché, les institutions financières compétitionnent régulièrement avec les institutions financières publiques qui bénéficient de l'avantage des cotes de crédit du gouvernement du Canada.

Les cotes de crédit des institutions financières dépendent exclusivement de critères rigoureux. Ces critères sont basés notamment sur leur propre rentabilité, leur performance financière, la qualité de leur portefeuille respectif ainsi que sur la qualité intrinsèque de leur gestion et de leur capitalisation respective. Elles ne dépendent pas de la valeur d'une tierce partie comme le gouvernement du Canada.

Par ailleurs, les institutions financières fédérales commencent aussi à «collecter» les épargnes des particuliers en offrant à cette clientèle une accessibilité à leurs titres de créance. À titre d'exemple, soulignons que la Société du crédit agricole émet des titres de créances pour des montants aussi petits que 25 000 dollars et ce, à des taux très attrayants.

Vous conviendrez que le système financier canadien, avec son réseau de succursales et de caisses à la grandeur du pays, engendre des coûts d'exploitation importants. Il se place ainsi dans une position nettement désavantageuse lorsque confronté à une structure de distribution beaucoup plus limitée que celle de l'ensemble des institutions financières publiques.

Il est évident que, dans un tel contexte, nos caisses se sont fait retirer des dossiers intéressants.

[Traduction]

branches of private financial institutions as well as the caisses Desjardins.

More recently, however, we have observed an increasingly direct involvement by these financial agencies with their target clientele.

The amendments recently introduced to the mandate of the Development Bank of Canada, among other things, appear to us as an obvious indication of this new approach and we are concerned about it. Consequently, we have reservations about all the direct interventions by these financial institutions with the clientele, for a host of reasons, the main ones being as follows:

Competition in the Canadian financial sector is among the highest in the world. Four types of full-fledged financial institutions are thus forced to adjust quickly to defend their markets while maintaining sound management practices.

We all have commitments to our depositors and rules and/or ratios to meet at both national and international levels, in particular as regards capitalization and cash reserves.

Only by strictly adhering to these standards can the private financial institutions continue to "accept" savings and funds in the major national and international markets in order to pursue their role as financial intermediaries.

To obtain funds in this market, financial institutions regularly compete with public financial institutions that enjoy the Government of Canada's credit ratings.

The financial institutions' credit ratings are determined exclusively by strict criteria. Those criteria are based in particular on their own profitability, their financial performance, the quality of their respective portfolios and the intrinsic quality of their management and their perspective capitalizations. They are not determined by the value of a third party such as the Government of Canada.

Furthermore, the federal financial institutions are also beginning to "collect" the savings of individuals by offering this clientele access to their debt securities. For example, the Farm Credit Corporation issues debt securities in amounts as small as \$25,000 and at very attractive rates.

You will agree that the Canadian financial system, with its network of branches and caisses across the country, generates high operating costs. As such, it finds itself at a distinct disadvantage when faced with a much more limited distribution structure than that of all the public financial institutions.

In this context, our caisses have clearly had good business taken away from them.

[Texte]

Avec de nouveaux mandats et des plafonds d'activités haussés, il va de soi que les institutions financières publiques démontreront un plus grand dynamisme dans le financement des besoins exprimés par les entreprises.

Sans vouloir condamner ou soutenir une telle initiative, une telle approche peut être un couteau à double tranchant avec des résultats qui peuvent mettre nos propres financements en péril.

En effet, il arrive que la Société du crédit agricole, pour exemple, ainsi que la Banque de développement du Canada acceptent des financements supplémentaires auprès de clients partagés, financements que nous avons préalablement refusés, en étirant la durée d'amortissement des prêts au-delà de ce qu'il serait recommandé de faire selon les principes d'une saine gestion financière.

Nous appuyons entièrement les directives d'auto-suffisance et de performance financière émises par le Gouvernement à l'intention de ses institutions financières. Toutefois, il faut noter qu'elles n'ont pas à se soustraire, comme les institutions financières privées, à une autorité de surveillance et de réglementation.

Nous nous questionnons à savoir si cette approche n'est pas une contradiction avec la mission et, voire même, l'existence de ses institutions qui sont supposées être complémentaires au secteur privé. Dans un tel optique, y aura-t-il encore une différence entre les institutions financières privées et publiques dans 10 ans?

Le Mouvement Desjardins souhaiterait que les institutions financières publiques travaillent en complémentarité avec nous, en s'appuyant sur notre réseau de distribution, et en collaborant ensemble afin de répondre aux attentes en constante évolution de notre clientèle commune.

L'exemple le plus concret pour illustrer ce point est sans l'ombre d'un doute notre participation dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

À cet effet, 38 p. 100 des prêts consentis au Canada, sur le programme de la Loi sur les prêts aux petites entreprises en 1994, ont été accordés par une caisse Desjardins. En 1995, ce ratio avoisine 50 p. 100 pour les trois premiers trimestres.

Le montant moyen du prêt est d'environ 50 000 \$. Bien sûr, c'est le montant le plus bas parmi les institutions financières participantes. Quant au taux de réclamation sur le programme, il a été, au cours des dix dernières années, inférieur à 5 p. 100, ce qui démontre nettement que les institutions financières en général et Desjardins en particulier gèrent le programme avec parcimonie.

Voici un bel exemple de la synergie «publique/privée» dans la distribution des services financiers aux PME canadiennes.

Nous applaudissons les initiatives du gouvernement qui reflètent les lignes directrices énoncées dans le Livre rouge.

Ainsi, plusieurs des nouveaux programmes financiers ont été élaborés par les institutions financières fédérales. Ces programmes, quoique encore trop nouveaux pour en mesurer l'efficacité réelle, semblent bien répondre à l'émergence de nouveaux besoins tels que le capital «patient», une meilleure accessibilité à du

[Translation]

With new mandates and increased limits on activities, it goes without saying that the public financial institutions will be more dynamic in financing requirements expressed by businesses.

Without wanting to oppose or support such an initiative, this kind of approach can be a two-edged sword, with results that can endanger our own financings.

The Farm Credit Corporation, for example, as well as the Development Bank of Canada, are accepting additional financings with shared customers, financings which we have first refused, by stretching the amortization period of loans beyond what would be recommended under the principles of sound financial management.

We wholly support the self-sufficiency and financial performance directives issued by the government to its financial institutions. It should be noted, however, that they do not have to cope with a monitoring and regulatory authority as the private financial institutions do.

We wonder whether this approach is not a contradiction of the mission and indeed the very existence of these institutions, which are supposed to be complementary with the private sector. From this point of view, will there still be a difference between private and public financial institutions in 10 years?

The Mouvement Desjardins would like the public financial institutions to work with us in a complementary fashion, relying on our distribution system and working together to meet the constantly changing expectations of our common clientele.

The most concrete example to illustrate this point is without a doubt our participation under the Small Business Loans Act.

Some 38 per cent of the loans granted in Canada under the Small Business Loans Act program in 1994 were granted by a Desjardins caisse. In 1994, the figure was near 50 per cent for the first three quarters.

The average amount of the loans is approximately \$50,000. Of course, that is the smallest amount among the participating financial institutions. As to the call rate under the program, it has been less than five per cent over the past 10 years, which clearly shows that the financial institutions in general, and Desjardins in particular, are managing the program carefully.

This is a good example of the public-private sector synergy in the distribution of financial services to Canadian small and medium-sized businesses.

We applaud the government's initiatives, which reflect the guidelines stated in the Red Book.

As a result, a number of new financial programs have been developed by the federal financial institutions. Those programs, although still too new for their effectiveness to be accurately measured, appear to be responding well to the emergence of new needs for such things as "patient" capital, easier access to

[Text]

financement sur les débiteurs étrangers, le besoin de fonds de roulement, et cetera.

Plusieurs de ces programmes, notamment ceux de la Corporation commerciale canadienne et de la Société pour l'expansion des exportations, ont été développés de concert avec les institutions financières privées dans un souci de partage de risques.

La distribution de ces nouveaux programmes sera effectuée via le réseau des succursales bancaires ainsi que des caisses d'épargne et de crédit au pays. Cette complémentarité est la voie de collaboration que nous souhaitons développer avec les institutions financières publiques.

Finalement, les différents bureaux fédéraux de développement régional ont récemment établi des fonds adaptés à des industries de la biotechnologie ainsi qu'au domaine de la recherche et du développement. Ces initiatives témoignent encore, de façon éloquente, de cet esprit de coopération que le gouvernement doit développer avec les institutions financières privées.

Le Mouvement Desjardins se fera un plaisir et un devoir de participer à toute initiative fédérale qui saura aider de façon complémentaire nos PME à mieux affronter le nouveau contexte économique.

Le sénateur Gauthier: Monsieur Langelier, vous avez dit tantôt que 38 p. 100 des prêts à la PME étaient faits par les caisses à travers le Canada?

M. Langelier: Oui, 27 p. 100 au niveau des prêts aux entreprises au Québec.

Le sénateur Gauthier: Et au niveau du Canada?

M. Langelier: Environ 9 p. 100.

Le sénateur Gauthier: Vous excluez le Québec.

M. Langelier: Neuf pour cent, c'est sur la répartition fédérale. Bien sûr, étant donné que nous sommes presque strictement localisés au Québec.

Le sénateur Gauthier: Est-ce que les règles du jeu sont pareilles dans toutes les provinces ou différentes qu'au Québec. On me dit que certaines caisses dans certaines provinces ne peuvent pas faire de prêt à la petite entreprise.

M. Langelier: Effectivement, lorsque l'on parle des Credit Union ou de certaines caisses d'épargne et de crédit, étant donné qu'elles sont sous des juridictions provinciales distinctes, certaines n'ont pas le pouvoir d'accorder des crédits commerciaux.

Entre autres, en Ontario, cela a été récemment modifié ce qui leur permet de toucher le milieu commercial, auparavant, cela était limitatif. Au Manitoba, c'est encore restrictif.

Le sénateur Gauthier: Quelle est l'importance des prêts aux petites entreprises dans le total des actifs de la Caisse.

M. Langelier: Lorsque je parle de 27 p. 100 de notre part de marché au Québec, cela représente à notre bilan, 25 p. 100 de notre bilan.

Le sénateur Gauthier: Est-ce que vous pouvez nous donner un profil commun de la petite entreprise qui emprunte chez vous. Est-ce que 50 000 \$ représente un prêt moyen?

[Traduction]

financing for foreign debtors, the need for working capital and so on.

A number of these programs, in particular those of the Canadian Commercial Corporation and the Export Development Corporation, have been developed together with the private financial institutions in a concern to share risks.

These new programs will be distributed through the network of branch banks, savings institutions and credit unions across the country. This complementarity is the cooperative route that we hope to develop with the public financial institutions.

Lastly, the various federal regional development offices have recently established funds tailored to biotechnology firms and the research and development field. These initiatives are ample testimony to this spirit of cooperation which the government must develop with the private financial institutions.

The Mouvement Desjardins will consider it a pleasure and a duty to take part in any federal initiative that will enable us, on a complementary basis, to help our small and medium-sized businesses better cope with the new economic situation.

Senator Gauthier: Mr. Langelier, you said a moment ago that 38 per cent of loans to SMBs were made by caisses across Canada?

Mr. Langelier: Yes, 27 per cent of loans to businesses in Quebec.

Senator Gauthier: And in Canada?

Mr. Langelier: About nine per cent.

Senator Gauthier: You exclude Quebec.

Mr. Langelier: Nine per cent of the federal distribution, of course, given that we are located almost solely in Quebec.

Senator Gauthier: Are the ground rules the same in all the provinces or different than in Quebec. I am told that some caisses in certain provinces cannot make loans to small businesses.

Mr. Langelier: Indeed, when we talk about credit unions or certain savings institutions and credit unions, since they are all under separate provincial jurisdictions, some do not have the power to grant commercial credit.

For example, changes were recently made in Ontario enabling them to reach out to the commercial sector. That was previously limited. In Manitoba, it's still restrictive.

Senator Gauthier: What do small business loans represent as a percentage of the Caisse's total assets.

Mr. Langelier: When I say 27 per cent of our market share in Quebec, that represents 25 per cent of our balance sheet.

Senator Gauthier: Can you give us a common profile of the small businesses that borrow from you? Does \$50,000 represent an average loan?

[Texte]

M. Langelier: C'était dans les programmes gouvernementaux de prêt aux petites entreprises. De façon générale, la moyenne des emprunts des entreprises qui transigent avec nous, c'est environ 69 000 \$. C'est généralement une entreprise qui emploie entre quatre et 12 employés en moyenne. Il y a, bien sûr, des entreprises avec un chiffre d'affaires beaucoup plus élevé.

The Chairman: Can you define for us what you mean by "Small business"? Several witnesses have used quite different definitions. I do not want to quarrel with the definition; I should just like to know how you measure it.

M. Huu Trung Nguyen, vice-président international et opérations de trésorerie, Caisse centrale Desjardins: Oui, la définition d'une petite entreprise, pour nous, n'est pas limitative en termes de chiffres, de bilan. La notion est axée sur la survie de l'entreprise. Elle va dépendre de un ou deux opérateurs. C'est la définition d'une petite et moyenne entreprise chez nous.

The Chairman: So that is not a number-driven definition.

Le sénateur Gauthier: Quand vous parlez de l'opérateur, vous parlez de gens qui travaillent au sein de l'entreprise?

M. Nguyen: Ce sont les entrepreneurs. Ce sont des indépendants comme tel.

Le sénateur Gauthier: Si je compare ceux qui vont affaire chez vous avec ceux qui font affaire dans les banques traditionnelles, quelle est la différence entre les deux? Vous avez fait des études de marché. Vous savez que tel client a tel profil. Est-ce qu'il y a une différence entre les petites et moyennes entreprises qui font affaire chez vous par rapport à celles qui font affaire avec les banques?

M. Langelier: PME pour PME, je dirais que le profil est le même. Si on parle du portefeuille, pour une banque à charte, au niveau canadien, une bonne partie de leur portefeuille va être concentrée dans ce que l'on pourrait appeler des très grandes entreprises de type public qui opèrent à l'échelle nationale alors que le type de clientèle ou de PME que l'on peut avoir, généralement, opère de façon régionale, principalement sur le territoire du Québec.

Le sénateur Gauthier: Quel est le niveau de perte visé par les caisses sur leur prêt?

M. Langelier: Le niveau visé, c'est zéro. Les résultats sont différents. Au niveau de la PME, dans les dernières années, le pourcentage a été plus accentué compte tenu de la situation économique générale. On a connu des niveaux de perte autour de 2,5 p. 100. net sur l'ensemble des portefeuilles.

Le sénateur Gauthier: Est-ce que vous êtes actif dans le domaine international?

M. Langelier: On est relativement actif dans ce domaine. Bien sûr, notre clientèle de base n'est pas la clientèle qui au départ est la plus grande importatrice ou exportatrice. C'est l'accent particulier qu'on a voulu développer au cours des dernières années, tant sur la formation auprès des entrepreneurs que de notre personnel aux activités internationales. On en fait la démonstration, lorsque l'on regarde les compagnies performantes au Québec

[Translation]

Mr. Langelier: That was in the government small business loan programs. Generally speaking, the average value of the loans of businesses that deal with us is about \$69,000. This is generally a business that employs an average of four to 12 employees. Of course, there are businesses with much higher turnovers.

Le président: Pouvez-vous nous décrire ce que vous entendez par «petite entreprise»? Plusieurs témoins ont eu des définitions très différentes. Je ne veux pas contester ces définitions, simplement savoir comment vous définissez une petite entreprise.

Mr. Huu Trung Nguyen, Vice-President, International and Treasury Operations, Caisse centrale Desjardins: Yes, for us, the definition of a small business is not limited to figures or to the balance sheet. The concept is based on the business's survival. It will depend on one or two operators. This is the definition of a small and medium-sized business for us.

Le président: Ce n'est donc pas une définition fondée sur des chiffres.

Senator Gauthier: When you talk about operators, do you mean people who work within the business?

Mr. Nguyen: They are the entrepreneurs. They are the independents.

Senator Gauthier: If I compare those who are doing business with you with those who are doing business with the traditional banks, what is the difference between the two? You've conducted market studies. You know that a particular client has a particular profile. There's a difference between the small and medium-sized businesses that do business with you and those that do business with the banks?

Mr. Langelier: Considered individually, I would say that the profile is the same. If we're talking about portfolios, for a Canadian chartered bank, a large part of its portfolio will be concentrated in what could be called very large public-type businesses which operate on a national scale, whereas the type of clientele or small and medium-sized business that you may have generally operates regionally, mainly in Quebec.

Senator Gauthier: What is the caisses' loan-loss target?

Mr. Langelier: The target is zero. Actual results are different. The percentage among SMBs in recent years has risen as a result of the general economic situation. We have experienced net loss levels of about 2.5 per cent of entire portfolios.

Senator Gauthier: Are you active in the international area?

Mr. Langelier: We are relatively active in that area. Of course, our basic clientele is not a clientele that does the most importing or exporting. This is the particular accent that we have wanted to develop in recent years in training both entrepreneurs and our staff in international activities. And we're proving it. When you look at the top performing companies in Quebec and Canada over recent years, these are definitely the companies that are aiming at the

[Text]

et au Canada au cours des dernières années, ce sont définitivement les compagnies qui s'adressent au marché international, compte tenu de la mondialisation et des éléments reliés à l'ALÉNA. On essaie d'être très stimulateur du développement au niveau international.

Le sénateur Gauthier: Au sujet des prêts, une des choses que j'entends souvent, c'est que les banques n'ont pas été souvent un parapluie quand il fait beau soleil dehors. Pour les caisses, quelle est votre politique de prêt pour la petite et moyenne entreprise?

M. Langelier: Pour les critères de sélection en ce qui concerne les entreprises, ce sont essentiellement les mêmes critères que ceux d'une banque à charte. Bien sûr, la réputation des prêteurs de toujours vouloir se protéger au maximum, c'est largement exagéré. Cela a peut-être déjà été vrai, principalement avant 1967 où il était pratiquement impossible d'avoir un emprunt d'une banque à moins de donner un certificat de dépôt.

Maintenant les risques sont beaucoup plus grands. Au Québec, il y a eu des modifications au Code civil, en termes de garanties les plus difficiles pour se couvrir, compte tenu qu'il y a des priorités données, entre autres, aux fournisseurs, principalement aux employés, ce qui est fort légitime. Donc le niveau de risque est beaucoup plus élevé dans les prêts aux entreprises qu'il ne pouvait l'être il y a une quinzaine d'années.

Le sénateur Gauthier: Parlant de la PME, plusieurs témoins ont dit que leurs problèmes de crédit ont commencé quand il y a eu un changement dans l'administration de la société avec laquelle ils font affaire.

On a mentionné que le nouveau préposé aux prêts n'était pas aussi accommodant que l'autre, que ces gens ne sont pas là pour donner un service mais plus pour protéger l'intérêt du prêteur. Est-ce qu'il y a un programme de formation chez vous pour les gérants du service de crédit?

M. Langelier: Quant à la dernière question, pour les programmes de formation, oui, il existe des programmes de formation, tant au niveau du prêt commercial que pour les autres types d'activités qui existent chez Desjardins.

Vous faisiez référence aux employés de banque ou de caisse davantage appelés à protéger les actifs. Oui, il faut comprendre qu'en premier, leur rôle c'est de gérer l'épargne qu'ils ont reçue. Ce n'est pas un capital amassé. Il y a des épargnes. On se doit de protéger, autant au point de vue de retour sur l'investissement que de risques de gérance.

La question de modification du personnel qui amène parfois du resserrement au niveau de certaines entreprises, cela peut se produire. On peut se demander pourquoi il y a eu un changement du directeur ou du directeur général d'une caisse. C'est souvent qu'il ne faisait peut-être pas suffisamment la protection des actifs. Bien sûr, il y en a qui subissent les conséquences. Les paramètres sont là, ils sont établis. Ils doivent être respectés par tout le personnel.

M. Yves Morency, Secrétaire aux relations gouvernementales, Confédération des Caisse populaires et d'économie Desjardins du Québec: Une précision à votre dernière question, la Fédération des entreprises indépendantes a fait des enquêtes

[Traduction]

international market as a result of globalization and NAFTA-related factors. We're trying very hard to stimulate international development.

Senator Gauthier: With respect to loans, one thing I hear often is that the banks have not often been an umbrella when the sun was out. For the caisses, what is your lending policy for small and medium-sized businesses?

Mr. Langelier: The selection criteria for businesses are essentially the same as those of a chartered bank. Of course, the lenders' reputation of always wanting to protect themselves as much as possible is to a large extent exaggerated. That may have been true mainly before 1967, when it was virtually impossible to obtain a loan from a bank unless you pledged a certificate of deposit.

Now the risks are much greater. In Quebec, there have been amendments to the Civil Code respecting the toughest protection guarantees, since priority is given, among others, to suppliers, mainly to employees, which is quite legitimate. So the risk level is much higher on loans to businesses than it might have been 15 years ago.

Senator Gauthier: Speaking of small and medium-sized businesses, a number of witnesses said that their credit problems began with a change in the administration of the company with which they do business.

They mentioned that the new lending officer was not as accommodating as the previous one, that these people are not there to provide service but rather to protect the lender's interests. Do you have a training program for the managers of credit departments?

Mr. Langelier: With respect to the last question regarding training programs, yes, there are training programs for commercial lending and the other types of activities at Desjardins.

You referred to bank or caisse employees who were rather bound to protect assets. Yes, it must be understood that, first, their role is to manage the savings that they have received. It isn't capital that has been amassed. There are savings. We must provide protection from the point of view of return on investment and risk management.

As to the question regarding personnel changes that often result in a tightening regarding certain businesses, that may occur. People may wonder why the manager or general manager of a caisse has been changed. In many cases, it may be because he was not protecting assets enough. Of course, some suffer the consequences. The parameters are there; they're established. They must be complied with by all staff.

Mr. Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des Caisse populaires et d'économie Desjardins du Québec: A small point regarding your last question, the Federation of Independent Business has conducted surveys quite

[Texte]

tout récemment. Parmi les institutions financières, les caisses d'épargne et de crédit sont celles où les petites entreprises trouvent le moins un élément de changement de personnel.

Les gens à la caisse demeurent dans le milieu, ils sont là plus longtemps. Cette présence les rassure davantage et donne à Desjardins une bonne cote, une touche locale.

Le sénateur Gauthier: Est-ce qu'il y a un système d'appel chez vous. Je suis une PME et je fais affaire avec un gérant de prêt insupportable. Est-ce que je peux faire appel chez vous?

M. Langelier: Oui, il est géré au niveau de la confédération, tant pour les particuliers que pour les entreprises qui peuvent soumettre leur cas. Il y a immédiatement enquête sur la situation ou la plainte qui a été reçue pour voir s'il y a un traitement inégal.

Le sénateur Meighen: Au risque de vous faire répéter ce que vous avez dit au début de votre déclaration, comment envisagez-vous votre rôle vis-à-vis celui des organismes fédéraux? Des fois, il y a de la compétition entre vous et ces nombreux organismes. Quand il existe de la collaboration, tout va pour le mieux.

Comme un de mes collègues l'avait suggéré tantôt, nous avons l'impression que les organismes font le même travail et répètent les mêmes opérations dans certains domaines. Pouvez-vous nous suggérer des méthodes pour améliorer la situation s'il y a vraiment des problèmes?

M. Nguyen: Enfin de compte, la position que Desjardins vous a soumise, c'est de développer une collaboration de travail entre les institutions financières publiques avec le réseau des caisses en utilisant précisément ce canal de distribution. Avec un réseau de 1 320 caisses au Québec, c'est un réseau de distribution inégalable et très accessible aux PME.

On vous a donné la définition d'une PME chez nous. Dans une PME, l'entrepreneur ou le chef d'entreprise est en même temps le directeur de production, le directeur des finances, celui qui négocie les contrats, celui qui va à sa banque, celui qui va voir toutes les instances du gouvernement pour différents programmes.

On demande un seul guichet unique où l'entrepreneur pourrait accéder à une multitude de programmes qui pourrait l'aider dans sa démarche. Je pense que la recommandation que nous faisons est celle-là.

M. Langelier: Le sénateur Gauthier posait des questions sur les éléments de formation. Par exemple, les organismes gouvernementaux, je vais prendre l'exemple de l'exportation, capables de développer davantage de programmes de formation qui s'adressent au personnel des institutions financières, permettraient d'avoir un nombre beaucoup plus grand de vendeurs ou de promoteurs au lieu d'y arriver autrement.

Il peut y avoir une collaboration pour obtenir la formation, pour arriver à l'objectif mentionné par mon collègue tantôt, à savoir un guichet unique pour la succursale bancaire ou la caisse Desjardins. L'objectif est que l'entrepreneur puisse obtenir des conseils du directeur ou du directeur général de sa caisse, ayant lui-même été formé sur certains éléments.

[Translation]

recently. Among the financial institutions, the savings institutions and credit unions are the places where small businesses find the fewest staff changes.

People at the caisse stay in the community; they are there longer. This presence reassures people more and gives Desjardins a good rating, a local appeal.

Senator Gauthier: Do you have an appeal system? I'm a small businessman and I'm doing business with an unbearable lending manager. May I file an appeal at Desjardins?

Mr. Langelier: Yes, it's managed at the confederation level for both individuals and businesses that may submit their cases. There is an immediate investigation of the situation or complaint received in order to see whether there was unequal treatment.

Senator Meighen: At the risk of having you repeat what you said at the start of your statement, how do you see your role with respect to the federal agencies? Sometimes there is competition between you and those many agencies. When there is cooperation, everything is for the best.

As one of my colleagues suggested a moment ago, we get the impression that the agencies are doing the same work and duplicating the same operations in certain areas. Can you suggest methods for improving the situation if there really are problems?

Mr. Nguyen: Ultimately, the position that Desjardins has submitted to you is that a form of work cooperation should be developed between the public financial institutions and the caisses network using precisely this distribution channel. With a network of 1,320 caisses in Quebec, this is an unequalled distribution system that is highly accessible to small and medium-sized businesses.

We have given you our definition of a small and medium-sized business. In an SMB, the entrepreneur or the head of the business is also the production manager, the director of finance, the person who negotiates the contracts, the one who goes to his bank and who sees all the government authorities regarding the various programs.

People are asking for a single window where entrepreneurs can access a host of programs that may help them in their efforts. I believe this is the recommendation we're making.

Mr. Langelier: Senator Gauthier was asking questions about training matters. For example — I'll take the example of exports — the government agencies capable of further developing training programs intended for the staff of the financial institutions would make it possible to have a much larger number of sales representatives or promoters instead of going about it in another way.

There may be cooperation in order to obtain training, to reach the objective mentioned by my colleague a moment ago, to have a single window for the branch bank or the Desjardins caisse. The objective is for entrepreneurs to be able to obtain advice from the manager or general manager of their caisse, who in turn has been trained on certain matters.

[Text]

Si on parle de programmes pour couvrir certains risques, j'ai mentionné dans mon exposé de départ des programmes déjà existants où le profil que la SEE a longtemps utilisé, c'est-à-dire par la voie de garantie au lieu de prêt direct ou de participation à un certain pourcentage dans le risque avec les institutions financières. C'est le moyen idéal. On a moins d'intervenants. Il y a donc moins de concurrence un petit peu inégale en ce qui concerne l'épargne qui est notre principale préoccupation.

The Chairman: I wish to ask a few supplementary questions.

First, concerning your idea of delivering programs through your branches — and they already exist, therefore, why should the public sector invest in the bricks and mortar of branches — do you deliver loans under the Small Businesses Loan Act? Are you one of the financial institutions that does that?

Mr. Langelier: Yes, we are. I referred to that in my opening statement. I said that 50 per cent of all the small business loans that had been granted through the program in 1995 — at least for the first nine months of the year — had been granted by Desjardins. We are an active participant.

The Chairman: Did you say "50 per cent of the loans granted in Canada"?

Mr. Langelier: Yes, in Canada.

The Chairman: Sorry. When you gave your opening statement, I thought you said in Quebec. Even that would be amazing, but you meant in Canada?

Mr. Langelier: Right.

The Chairman: I am sorry, but the number is so amazing that it boggles my imagination. Clearly, using your delivery system for federal programs is unbelievably effective.

Mr. Langelier: Definitely, yes.

Senator Stratton: That begs the question: Why?

Senator Gauthier: They are good at it!

Mr. Langelier: There are two reasons. First, Desjardins looks after mainly small and medium-sized enterprises. In Canada, as a whole, when we talk number-wise about small and medium-sized enterprises, they are found much more in Quebec than in the rest of Canada.

The Chairman: There is a greater entrepreneurial population in Quebec than elsewhere.

Mr. Langelier: Yes. Also, when we are talking about, for example, \$50,000 as an average loan, that is for a small business or to start up a business. Most other financial institutions are not ready to take a risk on a start-up business, whereas that is something that we do on a daily basis.

Mr. Nguyen: A distinct feature between caisses populaires and credit unions versus the banking community is that we are a grassroots financial institution. We are there for the local community. We were set up by the local community and, therefore, we exist for those local communities. We are much

[Traduction]

If we're talking about programs to protect against certain risks, I mentioned in my opening remarks programs already in existence in which the profile that the EDC has long used, that is by means of a guarantee instead of a direct loan or a certain degree of risk sharing with the financial institutions. That's the ideal route. We have fewer stakeholders. So there is less unequal competition with regard to savings which is our main concern.

Le président: Je voudrais seulement poser quelques questions supplémentaires.

Premièrement, en ce qui concerne votre idée d'offrir les programmes par l'entremise de vos succursales — et elles existent déjà, donc pourquoi le secteur public devrait-il investir dans la brique et le mortier pour en construire d'autres — accordez-vous des prêts en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises? Faites-vous partie des institutions qui accordent ce genre de prêts?

M. Langelier: Oui. J'en ai parlé dans ma déclaration. J'ai affirmé que 50 p. 100 de tous les prêts aux petites entreprises accordés en 1995 — durant les neuf premiers mois de l'année tout au moins — l'ont été par Desjardins. Nous participons activement à ce programme.

Le président: Avez-vous dit 50 p. 100 de tous les prêts accordés au Canada?

M. Langelier: Oui, au Canada.

Le président: Désolé. Dans votre déclaration, je croyais que vous aviez parlé du Québec. Même là, ce serait un résultat fantastique, mais pour tout le Canada?

M. Langelier: Exactement.

Le président: Les chiffres sont si considérables, que j'en suis renversé. De toute évidence, votre système de prestation des programmes fédéraux est incroyablement efficace.

M. Langelier: Sans aucun doute.

Le sénateur Stratton: D'où la question: pourquoi?

Le sénateur Gauthier: Ce sont des as!

M. Langelier: Il y a deux raisons. Premièrement, Desjardins s'occupe principalement des petites et moyennes entreprises. Quand on regarde le nombre de PME au Canada, on constate qu'il y en a beaucoup plus au Québec que dans le reste du Canada.

Le président: Il y a plus d'entreprises au Québec qu'ailleurs.

M. Langelier: Oui. De plus, quand on parle d'un prêt moyen de 50 000 \$, cela représente la somme prêtée pour lancer une petite entreprise. La plupart des autres institutions financières ne sont pas prêtes à courir des risques pour lancer une entreprise, tandis que nous le faisons à cœur de jour.

M. Nguyen: Une différence importante entre les caisses populaires et les caisses d'épargne, d'une part, et le milieu bancaire, d'autre part, est que nous sommes des institutions financières locales. Nous nous adressons à la population locale. Nous avons été créées par la communauté locale et nous existons

[Texte]

more entrenched in those local areas with our natural constituents.

Senator Stratton: But there are credit unions across the country. I find it amazing that you would command 50 per cent even though there are credit unions across rural Canada.

Mr. Langelier: As I already told Senator Gauthier, in some provinces in Canada, credit unions are not permitted to grant loans to enterprise. That is one of the reasons why they are not active. If we look to the States, for example, they are not allowed to do business with enterprise. It has been specific to Desjardins that, since 1980, that power was granted.

Senator Meighen: You underlined the importance of the Small Business Loans Act. If I recall correctly, when the members of the Canadian Finance and Leasing Association appeared before us, one of their loudest cries to have that access. Would you have any objection to that?

Mr. Langelier: No.

Le sénateur Meighen: Comme mouvement, vous êtes maintenant propriétaire de la Banque Laurentienne.

M. Langelier: Oui.

Le sénateur Meighen: Y-a-t-il une différence de mandat ou de rôle entre la banque qui représente quelque chose de bien différent par rapport à la caisse populaire qui existe au niveau local dans la province et avec des racines communautaires? Comment faites-vous la réconciliation entre les deux institutions?

M. Langelier: Comme tel, au point de vue de la gestion, les deux sont gérées de façon totalement indépendantes. On ne siège pas à la Banque Laurentienne. Pourquoi est-ce un bon alliage avec Desjardins? Si vous regardez l'origine de la Banque Laurentienne, son origine, c'était la Banque de district de Montréal, une banque qui faisait la cueillette de l'épargne mais qui traditionnellement, s'est toujours dirigée vers les différentes ethnies plutôt que vers la communauté francophone. Le mouvement Desjardins, avec 5 millions de membres, rejoint la très grande majorité d'origine québécoise francophone, alors qu'avec la Banque d'épargne, on rejoint les différentes communautés ethniques à travers la province. Cela permet un rayonnement à l'échelle canadienne.

Les Caisses populaires Desjardins, même si j'ai dit que certaines fédérations à l'extérieur du Québec nous étaient affiliées, sont tout de même gérées par une loi québécoise. On ne peut avoir de présence carrément de Caisse Desjardins sur d'autres territoires.

Par la Banque Laurentienne, cela nous permet un rayonnement au pays.

Le sénateur Meighen: Est-ce que le pourcentage de prêt auprès des PME serait légèrement inférieur ou largement inférieur dans les Caisses Desjardins?

M. Langelier: Au point de vue des résultats de la Banque Laurentienne, au niveau des actifs, c'est une banque qui n'était pas fortement impliquée au niveau des prêts aux entreprises.

[Translation]

donc pour elle. Nous sommes beaucoup plus enracinés dans ces communautés et plus près de notre clientèle naturelle.

Le sénateur Stratton: Mais il y a des caisses d'épargne ailleurs au pays. Je trouve surprenant que vous occupiez 50 p. 100 du marché quand il y a des caisses d'épargne dans les régions rurales du Canada.

M. Langelier: Comme je l'ai déjà indiqué au sénateur Gauthier, dans certaines provinces du Canada, les caisses d'épargne ne sont pas autorisées à prêter aux entreprises. C'est l'une des raisons pour lesquelles elles ne font pas de prêts de ce genre. Aux États-Unis, par exemple, il est interdit de faire affaire avec les entreprises. Ce pouvoir, propre au Mouvement Desjardins, nous a été accordé en 1980.

Le sénateur Meighen: Vous avez souligné l'importance de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Si je me souviens bien, lorsque les membres de l'Association canadienne de financement et de location ont comparu devant nous, ils ont vraiment insisté pour obtenir cet accès. Auriez-vous des objections?

M. Langelier: Non.

Senator Meighen: As a movement, you now own the Laurentian Bank.

Mr. Langelier: Yes.

Senator Meighen: Is there a difference in mandate or role between the Bank, which represents something quite different than the caisse populaire, which exists at the local level in the province and has roots in the communities? How do you reconcile the two institutions?

Mr. Langelier: With respect to management, the two are managed entirely independently. We don't sit on Laurentian Bank. Why is this a good alliance with Desjardins? If you look at the origin of the Laurentian Bank, it was originally the Bank of the District of Montreal, a bank that took in savings, but that traditionally always turned toward the various ethnic groups rather than the Francophone community. The Mouvement Desjardins, with five million members, embraces the vast majority of Francophone Quebecers, whereas the Savings Bank deals with the various ethnic communities across the province. This provides a presence across Canada.

Although I said that certain federations outside Quebec were affiliated with us, the Caisses populaires Desjardins are nevertheless governed by a Quebec statute. Caisse Desjardins therefore cannot be present as such in other provinces.

Through the Laurentian Bank, we can have a presence in the country.

Senator Meighen: Is the percentage of loans to small and medium-sized businesses slightly less or much less in the Caisses Desjardins?

Mr. Langelier: With regard to the Laurentian Bank's results, with regard to its assets, it's a bank that was not highly involved in corporate lending.

[Text]

Également à cause de sa mutation de Banque d'épargne à Banque Laurentienne, elle n'avait presque pas touché au milieu commercial. Du côté de la Banque Laurentienne, lorsque l'acquisition a été faite, ces démarches des entreprises ont été assez limitées.

Vous comprendrez que c'est souvent la question de ressources humaines au départ. On a beau changer la charte d'une institution, cela ne donne pas le même matin la connaissance au personnel pour faire des prêts aux entreprises. Ils sont en période de mutation sous cet aspect.

Le sénateur Meighen: Je passe au domaine de la vente de l'assurance.

M. Langelier: Oui.

Le sénateur Meighen: Premièrement, seriez-vous en mesure de me dire quel pourcentage de vos revenus découle de la vente d'assurance et, deuxièmement, j'ai compris dans un autre contexte que le nombre de courtiers au Québec n'a pas diminué depuis que la caisse vend de l'assurance.

Est-ce en raison du fait que la caisse n'avait pas l'expérience nécessaire au début ou est-ce parce que la vente d'assurance par une institution financière comme le Mouvement Desjardins ne constitue pas vraiment une menace auprès des courtiers d'assurance?

M. Langelier: D'abord, on parle plus spécialement de l'assurance générale. Le réseau des Caisses Desjardins depuis 1987 a fait cette conversion pour la distribution. On n'a pas été une menace au niveau des courtiers. Ils ont leur place. Ils continuent d'être actifs.

La stratégie d'utiliser le réseau pour la distribution de l'assurance générale, cela a procuré un excellent résultat puisque l'on a été en mesure de multiplier par 10, depuis 1988, le volume d'affaires du Groupe Desjardins d'assurance générale des Caisses populaires Desjardins. Cela a été excellent.

Les courtiers ont toujours leur place. Quant à la part du marché prise par Desjardins au niveau de l'assurance générale au Québec, je n'ai pas de chiffre précis en tête.

M. Morency: Nous sommes partis du quatrième rang avec à peine 5 p. 100 de part de marché pour atteindre près de 17 p. 100 de part de marché après sept ou huit années d'opérations.

Le sénateur Meighen: Est-ce que le Mouvement a pris une position publique quant à la possibilité pour les banques à charte de vendre de l'assurance?

M. Langelier: Officiellement, on n'a pas pris position, il n'y a pas eu déclaration. Je ne vois pas comment on pourrait s'y objecter.

Quand madame McDougall a lancé son livre vert sur la nouvelle réglementation des institutions financières au cours de cette période, au milieu des années 80, Desjardins est venu témoigner devant la commission permanente de la Chambre des communes pour signifier que nos lois nous permettaient de faire la vente en direct dans nos caisses par l'intermédiaire de courtiers ou de personnes habilitées à la vente.

[Traduction]

Also because of its change from the Savings Bank to the Laurentian Bank, it had virtually not touched the commercial sector. When the Laurentian Bank was acquired, these corporate efforts were fairly limited.

You should understand that it's often a question of human resources from the outset. You can change an institution's charter, but that does not immediately give its staff the knowledge to make loans to businesses. In this regard, they are in a period of change.

Senator Meighen: I'll move on to the area of insurance sales.

Mr. Langelier: Yes.

Senator Meighen: First, would you be able to tell me what percentage of your revenues comes from the sale of insurance? And second, I understood in another context that the number of brokers in Quebec had not declined since the Caisse has sold insurance.

Is this because the caisse did not have the necessary experience from the start or is it because the sale of insurance by a financial institution such as the Mouvement Desjardins is not really a threat to insurance brokers?

Mr. Langelier: First, we're talking more particularly about general insurance. The Caisses Desjardins system has made this conversion for distribution since 1987. We haven't been a threat to brokers. They have their place. They continue to be active.

The strategy of using the system to distribute general insurance has produced excellent results since we have been able to increase the business volume of the Groupe Desjardins d'assurance générale des Caisses populaires Desjardins by a factor of 10 since 1988. That's excellent.

The brokers still have their place. As to the market share captured by Desjardins in general insurance in Quebec, I don't have the specific figure with me.

Mr. Morency: We started in fourth place with barely a five per cent market share and captured a 17 per cent market share after seven or eight years of operation.

Senator Meighen: Has the Mouvement taken a public position on the possibility that chartered banks may sell insurance?

Mr. Langelier: We haven't taken an official position; there has been no statement. I don't see how we could object to it.

When Ms McDougall issued her green paper on the deregulation of financial institutions during the mid-1980s, Desjardins came to testify before the House of Commons Standing Committee that our statutes enabled us to sell directly in our caisses through brokers or persons authorized to sell.

[Texte]

On n'avait pas d'objection comme tel à cette idée dans la mesure où nous puissions continuer à le faire. Il n'y a pas d'objections de principe. C'est toujours l'idée d'avoir le «same level playing field» pour tout le monde. En autant que tout le monde respecte les critères du marché, c'est correct.

Le sénateur Meighen: Est-ce que je comprends que les règles veulent que la personne qui vend de l'assurance chez vous ait des qualifications?

M. Langelier: Oui, c'est un spécialiste. Ce n'est pas n'importe quel employé de la caisse qui vend de l'assurance. Il y a effectivement une personne habilitée et formée.

Le sénateur Meighen: C'est une politique interne chez vous?

M. Langelier: Non, c'est une obligation, par les lois, pour la question de la distribution, la personne doit être habilitée.

Le sénateur Meighen: Quelle loi?

M. Morency: La Loi sur les intermédiaires de marché. Cette personne dans la caisse n'est pas un employé de la caisse. C'est un employé de la société de portefeuille qui vend de l'assurance de dommage. Elle doit se soumettre aux mêmes critères que ceux qui vendent de l'assurance générale dans le marché.

De plus, cette personne ne peut pas, selon la loi, vendre des produits de la caisse. Il n'y a pas de croisement d'informations qui circulent. Elle est physiquement dans la caisse populaire. Ce n'est pas le seul réseau. On a développé un réseau de télémarketing qui est très efficace. À partir de là, on a augmenté la qualité de nos services.

Il y a des conseillers spécialisés disponibles jusqu'à 8 h 00 le soir. Pour la question de recevoir des dédommagements, c'est 24 heures sur 24. Tout un système s'est développé avec des gens spécialisés qui répondent aux exigences et aux critères de la Loi sur les intermédiaires de marché. Ils ont la formation et les permis requis pour vendre de l'assurance, et cetera.

Le sénateur Meighen: Quelle sorte d'assurance vendez-vous? De l'assurance-vie?

M. Langelier: Actuellement, ce qui est distribué par le réseau et où il y a un représentant physique sur place, c'est l'assurance générale, assurance-responsabilité, feu, accident, vol, et cetera. Nous avons également quelques compagnies d'assurance-vie.

La distribution ne se fait pas au niveau du réseau. Elle se fait par un réseau d'agents indépendants d'assurance. Définitivement, lorsque l'on regarde l'ingénierie de nos opérations, on voit à ce que ces produits puissent être utilisés dans le même réseau.

Le sénateur Simard: J'ai seulement une question. La Fédération des Caisses populaires acadiennes est une caisse auxiliaire. Quel rapport avez-vous avec les trois caisses auxiliaires dont celle du Manitoba et celle de l'Ontario?

M. Langelier: En fait, toutes ces fédérations sont également membres auxiliaires de la caisse centrale Desjardins.

Ce que l'on offre à ces fédérations de la part des caisses centrales, c'est davantage un appui au point de vue de

[Translation]

We had no specific objection to this idea to the extent that we could continue to do so. There was no objection in principle. We still have the idea that there should be the same level playing field for everyone. As long as everyone obeys the laws of the market, things are fine.

Senator Meighen: Did I understand that rules require people selling insurance in your institutions to have qualifications?

Mr. Langelier: Yes, they have to be specialists. It's not any employee at the caisse who can sell insurance. They have to be qualified and trained.

Senator Meighen: Is that an internal policy at Desjardins?

Mr. Langelier: No, it's an obligation under the statutes regarding the matter of distribution; the person must be qualified.

Senator Meighen: What statute?

Mr. Morency: The Act Respecting Market Intermediaries. This person at the caisse is an employee of the caisse. He is an employee of the holding company that sells damage insurance. He must meet the same criteria as those selling general insurance in the market.

In addition, under the Act, this person cannot sell the caisse's products. There is no exchange of circulating information. He is physically in the caisse populaire. This is not the only system. We have developed a highly effective telemarketing system. From there, we have improved the quality of our services.

There are specialized advisers available until 8:00 p.m. As to the matter of receiving compensation, this may done 24 hours a day. An entire system has developed involving specialized people who meet the requirements and the criteria of the Act Respecting Market Intermediaries. They have the training and the licences required to sell insurance and so on.

Senator Meighen: What kind of insurance do you sell? Life insurance?

Mr. Langelier: What is currently distributed through the system, and for which there is a representative on the spot, is general insurance, liability insurance, fire, accident, theft and so on. We also have a few life insurance companies.

Distribution is done through the system. It's done through a network of independent insurance agents. Definitely, when we look at the workings of our operations, we see that these products can be used in the same system.

Senator Simard: I only have one question. The Fédération des Caisses populaires acadiennes is an auxiliary federation. What relations do you have with the three auxiliary federations, including those in Manitoba and Ontario?

Mr. Langelier: In fact, all those federations are also auxiliary members of the caisse centrale Desjardins.

What is offered to these federations by the caisses centrales is more support from the point of view of institutional supply since

[Text]

l'approvisionnement institutionnel puisqu'ils n'ont pas un tel département en termes de fonds. Également, nous offrons des possibilités au point de vue de placement.

Du côté de la Confédération, ce qui est donné, c'est la gamme des produits disponibles à l'intérieur de Desjardins qui leur sont rendus accessibles. Ils participent aux différentes tables à l'intérieur de Desjardins pour le développement de nouveaux produits, au point de vue support informatique.

En fait, jusqu'à maintenant, on y va, si vous me permettez l'expression «tailor-made», selon leurs besoins. Des fédérations utilisent beaucoup plus des services de Desjardins que d'autres.

Si je prends la fédération de l'Ontario, nous sommes leur agent de compensation alors que dans le cas de la Fédération des Caisses acadiennes, elle n'a pas jugé encore nécessaire d'utiliser Desjardins comme agent de compensation. C'est toute la gamme de produits qui leur est disponible, toute l'ingénierie, tout l'aspect marketing qui est rendu accessible, publicité et cetera.

Le sénateur Simard: Est-ce que vous avez raison de croire qu'ils nous donneraient le même éclairage si la Fédération des caisses acadiennes avait l'opportunité de comparaître devant ce comité? Est-ce que vous croyez qu'elles pourraient nous donner le même éclairage quant aux vues et aux opinions que vous nous avez exprimées quant à leurs rapports avec les autres institutions canadiennes privées, publiques et gouvernementales?

M. Langelier: Monsieur McLeod pourrait peut-être préciser davantage lorsque l'on parle de la Fédération des caisses acadiennes et de celles de l'Ontario. De façon générale, étant donné que le type de programme dont nous parlons maintenant s'adresse surtout au niveau des entreprises et que ces fédérations ne sont pas fortement impliquées au niveau des entreprises, je dirais que souvent ce ne sont pas des programmes qu'ils utilisent fréquemment. Donc, leur point de vue pourrait être quelque peu différent, mais je ne crois pas qu'il le soit fondamentalement. M. McLeod, peut vous parler des Caisses acadiennes et vous dire si celles-ci ont beaucoup d'activités commerciales.

M. James McLeod, vice-président, Financement et services bancaires, Caisse centrale Desjardins: Au niveau commercial, c'est plutôt attiré au secteur public. C'est le secteur où l'on fait beaucoup de travail avec nos trois fédérations. Récemment, on a participé au financement d'un centre hospitalier au Manitoba avec la Fédération des Caisses populaires du Manitoba. On travaille beaucoup avec la Fédération de l'Ontario au financement des conseils scolaires et des municipalités en Ontario. Pour ce qui est des fédérations acadiennes, on a déjà fait des démarches pour travailler avec eux pour être leur appui de relève dans les cas où ils font le développement des affaires. Comme je l'ai mentionné tantôt, c'est plutôt dans le domaine du secteur public, à savoir le financement public des municipalités, le domaine de la santé et le domaine scolaire.

M. Langelier: Il faut reconnaître que les trois fédérations dont on a parlé, s'adressent principalement à la communauté francophone dans ces différentes provinces. Souvent la communauté francophone, si on veut parler au point de vue des entreprises, a tout de même un impact assez petit lorsque l'on parle des petites

[Traduction]

they do not have that kind of department for funding reasons. We also offer investment opportunities.

At the Confédération, what is provided is the range of products available within Desjardins which are made accessible to them. They take part in the various round tables within Desjardins for the development of new products, from the point of view of computer support.

In fact, to date, we have provided tailor-made solutions to suit their needs. The federations use many more services provided by Desjardins than others.

If I take the Ontario federation, we are their clearing agent, whereas the Fédération des Caisses acadiennes has not yet thought it necessary to use Desjardins as a clearing agent. The full range of products is available to them, the entire apparatus, the whole marketing aspect, advertising and so on are made available.

Senator Simard: Are you right to believe that they would tell us the same thing if the Fédération des caisses acadiennes had the opportunity to appear before this committee? Do you believe that they would give us the same views and opinions as you have expressed regarding their relations with the other Canadian institutions, private, public and governmental?

Mr. Langelier: Mr. McLeod could perhaps say more about the Fédération des caisses acadiennes and those of Ontario. Generally speaking, given that the type of program we are talking about is mainly intended for businesses and that these federations are not very much involved in corporate operations, I would say that, in many instances, these are not programs that they frequently use. So their point of view could be somewhat different, but I don't believe it is fundamentally different. Mr. McLeod can tell you about the Caisses acadiennes and whether they have a great deal of commercial activity.

Mr. James McLeod, Vice-President, Financing and Banking Services, Caisse centrale Desjardins: Commercial operations focus more on the public sector. That's the sector where we do a lot of work with our three federations. We recently took part in the financing of a hospital in Manitoba with the Fédération des Caisses populaires du Manitoba. We work a great deal with the Ontario Federation financing school boards and municipalities in Ontario. As to the Canadian federations, we have already taken steps to work with them to provide them with back-up support in cases where they do business development. As I just mentioned, this is more in the public sector, that is to say the public financing of municipalities, health and education.

Mr. Langelier: It must be recognized that the three federations we're talking about are mainly devoted to the Francophone community in those various provinces. The Francophone community, speaking from the point of view of businesses, very often has fairly little impact in terms of small and medium-sized

[Texte]

et moyennes entreprises qui sont détenues par des francophones hors Québec, c'est tout de même un nombre assez restreint.

Mr. Nguyen: Sénateur Simard, si je peux juste vous citer un exemple où la Caisse centrale Desjardins a travaillé avec la Fédération des Caisses populaires de l'Acadie, c'est dans le financement des prêts aux étudiants. Nous avons partagé tout le financement des prêts étudiants que la Fédération des Caisses populaires acadiennes avait effectué au niveau de cette province en étant un fournisseur de fonds pour qu'ils puissent vraiment accéder à ces sortes de financements qui étaient traditionnellement réservés au système bancaire.

The Chairman: I have questions on three topics; the first is I want to try to understand your relationship with the Business Development Bank, the former Federal Business Development Bank.

Mr. Langelier, in your opening comments you observed correctly that the mandate of that bank had changed as a result of the legislation last spring and that that was in turn increasing the level of competition that you are facing from the bank. Can you describe the nature of the competition and, secondly, give us a suggestion on what can be done to make it more complementary rather than competitive?

Mr. Langelier: Le rôle de la BFD, à l'époque, en était davantage un de financement immobilier associé à une entreprise qui avait besoin d'entrepôts ou, encore, de financement pour de l'équipement ou pour des compagnies qui, en terme de structure financière, n'avaient pas le capital suffisant pour exercer le levier financier ou que leur endettement était trop élevé. Sans la qualifier comme prêteur de dernier recours, la Banque fédérale de développement jouait, un peu, ce rôle. Les prêts de la Banque fédérale de développement, normalement n'auraient pas été consentis par le secteur privé à des entreprises. C'est pour cela que l'on pouvait voir dans les résultats peut-être des nouveaux clients, sauf que, parfois, ils permettaient à des compagnies de survivre.

Actuellement, lorsqu'ils s'adressent dans leur nouveau mandat à la capacité qu'ils ont de recueillir des fonds, ils s'orientent vers le financement traditionnel, le financement que toute institution privée pourrait accorder. Je ne vois pas de valeur ajoutée puisque, lorsqu'ils donnent leur consentement à ces financements, si ces prêts étaient consentis aux entreprises à un très grand avantage, en terme de taux d'intérêts ou en terme de conditions, et cetera, on pourrait dire que c'est une certaine forme de subvention.

Mais si vous le faites pour des compagnies qui sont en bonne santé financière et qui n'ont pas besoin de subventions, pourquoi le faire? Conséquemment, ils sont entrés dans le marché traditionnel. Ils n'ont pas de valeur ajoutée, ils n'ont pas une matière plus concurrentielle. Ils ne donnent pas d'avantages non plus à l'entreprise mais souvent, à toutes fins pratiques, maintenant il vont chercher davantage dans les crémagas alors qu'auparavant ils avaient un rôle d'appui des entreprises qui était beaucoup plus faible.

The Chairman: So they have become in a sense direct competitors. Is that in part caused by the change in objectives of the corporation as required by the legislation, which is that it be

[Translation]

businesses that are held by Francophones outside Quebec. There are in fact a fairly limited number.

Mr. Nguyen: Senator Simard, if I can just give you an example in which the Caisse centrale Desjardins worked with the Fédération des Caisses populaires de l'Acadie, that was in financing student loans. We shared the entire financing of student loans that the Fédération des Caisses populaires acadiennes had made in the province by supplying funds so that they could access these kinds of financing which were traditionally reserved for the banking system.

Le président: J'ai des questions dans trois domaines. Premièrement, je veux essayer de comprendre votre relation avec la Banque de développement, l'ancienne Banque fédérale de développement.

Monsieur Langelier, dans votre déclaration, vous avez fait remarquer, avec justesse, que le mandat de cette banque a changé par suite de la nouvelle loi adoptée le printemps dernier et que ces modifications accroissent la concurrence que vous livre la banque. Pouvez-vous décrire la nature de cette concurrence et nous donner des suggestions sur les mesures à prendre pour que vous soyez plutôt des institutions complémentaires au lieu de concurrentes?

Mr. Langelier: The role of the FDB at the time was more to provide real estate financing associated with a business that needed warehouses or financing for equipment or for companies which, in terms of financial structure, did not have sufficient capital to exercise financial leverage or that had too much debt. Without characterizing it as the lender of last resort, the Federal Development Bank nevertheless somewhat played that role. The loans of the Federal Development Bank would normally not have been granted to businesses by the private sector. That's why, in the results, we could perhaps see new clients, except that they sometimes enabled companies to survive.

At present, under the new mandate, when they exercise their ability to raise funds, they turn to traditional financing, the kind that any private institution could provide. I don't see any value-added since, when they consent to these financings, if these loans were granted to businesses at very good interest rates or conditions and so forth, you could say that this was a certain form of subsidy.

But if you do it for companies that are in good financial health and that don't need subsidies, why do it? Consequently, they have entered the traditional market. They have no value-added; they don't have a more competitive product. Nor do they give businesses any advantages, but often, to all intents and purposes, they now go looking more in niche markets, whereas they used to play a support role for much weaker businesses.

Le président: En un sens, ils sont donc devenus des concurrents directs. Est-ce en partie à cause de la modification des objectifs de la banque, qui doit maintenant s'autofinancer ou tout

[Text]

self-sustaining or at least that it break even? I ask that because it seems to me that must move them away from being just a lender of last resort and it moves them away from your opening statement in which you said that their objective really ought to be to take risks that private sector lenders will not take, and is there in your mind an incompatibility between taking risks that the private sector will not take on the one hand and attempting to be self-sustaining? Presumably it is not possible to do both; am I correct? Is that the problem?

Mr. Langelier: Effectivement, je pense que ce sont souvent des missions qui sont contradictoires lorsque vous voulez être prêteur de dernier recours. Il y a un des membres de la Commission qui me demandait le pourcentage de perte sur des prêts réguliers, c'est beaucoup moins, que ceux encourus pour des prêts plus risqués. Peut-être qu'avant de les couvrir, il va falloir que l'on exige une rentabilité de l'opération, où vous allez être obligé d'avoir un portefeuille constitué de 95 p. 100 de bons prêts, et vous allez faire seulement 5 p. 100 de prêts de moins grande qualité. Sinon, la rentabilité ne sera pas là pour le couvrir.

Si vous me permettez une comparaison avec une entité provinciale, la Société pour l'expansion industrielle du Québec, ce qu'ils vont faire, c'est qu'au lieu de prélever des fonds au niveau des marchés de l'épargne, que ce soit au niveau du marché institutionnel ou particulier et de faire des prêts comme tel, ils vont donner une garantie au prêteur traditionnel de 40, 50, 60 ou 70 p. 100. Conséquemment, l'entrepreneur ou l'entreprise qui sollicite ce prêt, peut avoir des conditions meilleures de la part de son banquier ou de sa caisse Desjardins puisqu'il y a une garantie gouvernementale. Donc l'entreprise bénéficie directement de ce que, actuellement, la Banque de développement prend à son avantage, c'est-à-dire d'avoir une possibilité de se procurer des fonds à meilleur coût mais elle ne passe pas nécessairement ce meilleur coût à la clientèle. Alors que par la forme de garantie, le meilleur coût est passé à l'entreprise. Lorsque l'on parle d'un besoin d'aide, souvent ce n'est pas simplement accorder le prêt à l'entreprise, mais de lui accorder à des conditions qui lui permettent de survivre. Par les garanties, nos sommes capables de faire cela, il n'y a pas d'argent qui est mis en jeu directement.

Bien sûr que le niveau de perte vis-à-vis des prêts à haut risque va être passablement le même lorsqu'il y a une garantie ou lorsqu'il y a un prêt. Mais si vous regardez l'infrastructure qui est nécessaire, vous éliminez tous ces coûts parce que vous utilisez déjà l'infrastructure existante au niveau des banques à charte et des Caisses Desjardins.

The Chairman: Therefore, what you would be doing is that would be clearly complementary, you are not in the loan guarantee business, you are in the loan business, and so it would be complementary. Would it be similar to the Small Business Loans Act loans you do in the sense that it would be delivered through your distribution system?

Mr. Langelier: Exactly.

The Chairman: Therefore, what you are really saying is that the Business Development Bank should look at ways to deliver its program using your infrastructure rather than in effect having a set of branches and infrastructure of its own?

[Traduction]

au moins rentrer dans ses frais? Je pose la question parce qu'il me semble que cela doit en faire plus qu'un prêteur de dernier ressort et que cela les éloigne de votre déclaration d'ouverture. Vous avez affirmé que leur objectif devrait être de prendre des risques que le secteur privé ne prendra pas. Y a-t-il dans votre esprit incompatibilité entre prendre les risques que le secteur privé ne prend pas et tenter de s'autofinancer? On peut supposer qu'il n'est pas possible de faire les deux, n'est-ce pas? Est-ce le noeud du problème?

Mr. Langelier: Yes, I think these are often conflicting purposes when you want to be a lender of last resort. One of the committee members asked me the percentage of losses on regular loans: it was much less than those incurred for riskier loans. Perhaps before covering them, we have to require that the operation be profitable, a situation where you are going to require a portfolio in which 95 per cent of the loans are good, and you are going to have only five per cent for loans of lesser quality. Otherwise, the profitability won't be there to cover it.

If you allow me to make a comparison with a provincial entity, the Société pour l'expansion industrielle du Québec, what they are going to do is, instead of raising funds in the savings markets, in the institutional or individual markets, and making loans as such, they are going to give 40, 50, 60 or 70 per cent guarantees to the traditional lender. Consequently the entrepreneur or business that seeks that loan can obtain better conditions from his banker or his Desjardins caisse since there is a government guarantee. So the business benefits directly from the Development Bank's currently securing its new benefit, that is to say having the opportunity to obtain funds at a lower cost, but it does not necessarily pass that lower cost on to its clientele. However, under the guarantee arrangement, the lower cost is passed on to the business. When you talk about a need for help, it is often not simply granting a loan to the business, but granting it conditions that enable it to survive. With the guarantees, we're able to do that; no money is directly at stake.

Of course, the number of losses on high-risk loans will be roughly the same when there is a guarantee or when there is a loan. However, if you look at the infrastructure that's necessary, you eliminate all these costs because you're already using the existing infrastructure of the chartered banks and the Caisses Desjardins.

Le président: Par conséquent, vous seriez clairement complémentaires, vous ne vous occupez pas de garanties de prêt, vous accordez des prêts, et les deux seraient complémentaires. Serait-ce semblable à vos prêts en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, en ce sens qu'ils seraient offerts par l'entremise de votre réseau de distribution?

M. Langelier: Exactement.

Le président: Par conséquent, vous pensez en réalité que la Banque de développement devrait trouver des moyens d'offrir son programme en se servant de votre infrastructure au lieu de recourir à ses succursales?

[Texte]

Mr. Langelier: That is right.

The Chairman: Can you tell us about your relationship with FORD, the Federal Office of Regional Development in Quebec? Do you deal with them at all?

Mr. Nguyen: Yes, senator, we have started negotiation with that office in order to come to terms with the establishment of a fund, on a similar pattern to what has been established in Western Canada, with sharing of risks. This is something in which negotiation has been initiated and we hope that we will come to a conclusion shortly.

The Chairman: There is a big difference at the present time between what the Federal Office of Regional Development in Quebec does and what the Western Economic Diversification does. As you know, Western Economic Diversification does not make loans to individual businesses, they are essentially partly in the guarantee business, partly in providing of information business rather than direct loans. Are you hopeful to be able to move the Federal Office of Regional Development in Quebec in the same direction?

Mr. Nguyen: Yes, senator, that is the essence of our discussion with them right now.

The Chairman: Because that would deal with Mr. Langelier's comments a minute ago that gets you out of the competition and into using your infrastructure as a delivery system.

Mr. Nguyen: Exactly.

The Chairman: Are you reasonably optimistic that that can be done?

Mr. Nguyen: Yes, we are fairly optimistic that can be done.

The Chairman: That would eliminate a lot of the concerns that some of us around this table have had.

You talked two or three times about the desirability of a single window for customers, particularly for small business, which by the way I think everybody would agree with. Just from a practical standpoint, given the fact that there are several federal institutions, which means there are public institutions on one side and private institutions on the other, can you give us any ideas on how something like that might be organized? Because clearly from the point of view of the small businessman a single window would be the biggest single improvement that we could make.

M. Langelier: Je vais répondre en premier à votre question des besoins de financement, et on peut parler après cela des besoins de soutien ou d'appui à l'exportation.

J'ai fait référence tantôt à la question de formation au point de vue des directeurs de banques ou des directeurs généraux de caisses. Déjà le client, si je parle au point de vue de l'obtention de financement qu'il obtenait de la BFD ou autres, il faut voir qu'au départ il s'était déjà adressé à une banque et à une caisse. S'il avait été refusé, c'est ainsi qu'il se retrouvait à la BFD.

[Translation]

M. Langelier: En effet.

Le président: Pouvez-vous nous parler de votre relation avec le Bureau fédéral de développement régional au Québec? Faites-vous affaire avec eux?

M. Nguyen: Oui sénateur, nous avons commencé à négocier avec ce bureau afin d'établir un fonds, semblable à celui qui a été créé dans l'Ouest et prévoyant le partage des risques. Les négociations ont commencé et nous espérons qu'elles aboutiront d'ici peu.

Le président: Il y a une grande différence actuellement entre les activités du Bureau fédéral de développement régional au Québec et celles de la Diversification de l'Ouest. Comme vous le savez, la Diversification de l'Ouest ne prête pas aux entreprises, elle offre essentiellement des garanties et donne de l'information plutôt que de consentir des prêts directs. Espérez-vous pouvoir parvenir aux mêmes résultats avec le Bureau fédéral de développement régional au Québec?

M. Nguyen: Oui sénateur, c'est l'essence de nos pourparlers actuels avec eux.

Le président: Parce que cela recoupe les commentaires de M. Langelier il y a un instant, qui souhaite que disparaisse la concurrence et qu'on se serve de votre infrastructure pour offrir les programmes.

M. Nguyen: Exactement.

Le président: Êtes-vous raisonnablement optimistes de parvenir à ce résultat?

M. Nguyen: Oui, nous sommes raisonnablement optimistes.

Le président: Cela dissiperait un grand nombre des préoccupations de certains membres de notre comité.

Vous avez indiqué à deux ou trois reprises qu'il serait souhaitable d'avoir un guichet unique pour les clients, en particulier pour les petites entreprises. Tout le monde s'entend là-dessus, je crois. D'un point de vue pratique, étant donné qu'il y a plusieurs institutions fédérales, ce qui veut dire qu'il existe des institutions publiques d'un côté et des institutions privées de l'autre, pouvez-vous nous donner une idée de la façon dont cela pourrait être organisé? Parce que, du point de vue du petit entrepreneur, il est évident qu'un guichet unique serait la plus grande amélioration que nous pourrions apporter.

Mr. Langelier: First, I'm going to answer your question regarding refinancing requirements and we can talk about export support needs afterward.

I referred a moment ago to the matter of training for bank managers and caisses general managers. In the case of a customer trying to obtain financing from the FDB or another institution, you have to see at the outset whether he has already gone to a bank or a caisse. If he was refused, that's why he turns to the FDB.

[Text]

Si les programmes existent, c'est dire que ce sont les paramètres réguliers. Vous ne vous qualifiez pas, toutefois il existe tel programme dans lequel on peut avoir tel type de garantie de la part du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial, selon le cas, et le directeur de la succursale ou le directeur général de la caisse sera celui qui va, avec le client, compléter cette formule et, si vous voulez, le directeur devient le porteur de dossiers pour le client auprès de l'organisme pour le faire-valoir.

C'est un petit peu comme si vous parlez du point de vue des prêts étudiants ou des PPE comme cela existe déjà. L'entreprise s'est présentée, puis on lui dit qu'il ne peut se qualifier pour un prêt de financement régulier, mais qu'en ayant un prêt du PPE, cela va lui donner un avantage, le taux va être un peu réduit. On fait, et permettez-moi l'expression anglaise, le «processing» de la documentation.

C'est la même chose lorsque cela concerne l'exportation. On dit au client qu'il a un produit qui est exportable. C'est ce que nous faisons actuellement aux Caisses Desjardins. Nous rencontrons le client et lui disons qu'il a un produit qui est exportable, et que l'on va essayer de lui trouver des éléments de demande, donc qui peut être un acheteur à l'extérieur du Canada, et on va établir si ce sont dans des pays à risques plus élevés. On va ensuite le diriger vers des assurances SEE vis-à-vis certains pays, et lui dire dans quels pays il peut exporter et où il aura une couverture de 80 p. 100 SEE et que l'on veut prendre le risque de 20 p. 100. Ce guichet est déjà là, je pense que c'est simplement de donner les outils, au lieu de tout simplement demander au directeur de la succursale de référer ce dossier à quelqu'un de la BFD ou à la SEE. C'est de prendre son client à charge, compléter le formulaire et prendre contact avec la SEE et la BFD et régler la situation du client.

The Chairman: That is such a remarkably good system one wonders why it does not exist, but basically what you end up doing is you have an unsophisticated businessman, unsophisticated only in the sense that he does not know all the rules, does not know the programs, and you essentially take him as your customer and say we will deal with this other side of the business because we really understand it, which is in your interest because you want to make the loan also, so there is something in it for you and something in it for them.

Mr. Langelier: And his company will become bigger and it will be a bigger customer and that is definitely our advantage to support him.

The Chairman: Have you attempted to do this at all? I understand why this is extremely desirable as you have described it. Is any of this going on?

Mr. Langelier: I will say that with EDC as an example for a lot of our customers we did receive good support for them, providing I would say they are similar to customer and to branch manager, and we got in touch with them instead of having them trying to solicit customers, and said, well, we refer the transaction, help us in this situation. It is working.

The Chairman: And you are now attempting to do that with EDC?

[Traduction]

If the programs exist, that means they have the regular parameters. You don't qualify. However, there is such and such a program in which you can have such and such a federal or provincial government guarantee, as the case may be, and the branch manager or the general manager of the caisse will be the one who completes the form with the customer and, if you will, the manager will steer the file through the agency to argue its merits on the customer's behalf.

It's somewhat like student loans or PPEs, as they already exist. The business applies and is told that it doesn't qualify for a regular financing loan, but that having a loan from the PPE would give it an advantage, the rate will be somewhat reduced. We process the documentation.

The same thing happens for exports. The customer is told that he has an exportable product. That's what we're currently doing at the Caisses Desjardins. We meet with the customer and tell him that he has an exportable product and that we're going to try to find him outlets, buyers outside Canada, and we're going to establish whether those countries are higher risk countries. We will then direct it to the EDC's insurance for certain countries and tell it to which countries it can export and where it will have 80 per cent EDC coverage and that we can sell the 20 per cent risk. This window is already there. I think it's simply a matter of providing the tools instead of simply asking the branch manager to refer the file to someone at the FDB or EDC. It's a matter of taking charge of your customer, completing the form and

Le président: C'est un système si remarquable qu'on se demande pourquoi il n'existe pas, mais essentiellement vous prenez un homme d'affaires un peu inexpérimenté, en ce sens qu'il ne connaît pas toutes les règles, pas tous les programmes, vous en faites votre client et lui dites que vous pouvez vous occuper de cet aspect de ses affaires parce que vous comprenez bien les mécanismes, ce qui est dans votre intérêt puisque vous voulez lui accorder le prêt. Il y a donc des avantages pour lui et pour vous.

M. Langelier: Et son entreprise grandira et il deviendra un plus gros client. Il est donc définitivement avantageux pour nous de l'aider.

Le président: Avez-vous tenté de le faire? Je comprends que ce soit extrêmement souhaitable, de la façon dont vous l'avez décrit. Fait-on des démarches en ce sens?

M. Langelier: Je dirais, en prenant l'exemple de la SEE, que pour beaucoup de nos clients nous avons reçu un bon soutien. Je dirais qu'ils ressemblent à un client et à un directeur de succursale. Nous avons communiqué avec eux au lieu qu'ils essaient de fournir leurs services directement aux clients, nous leur avons décrit l'opération et demandé de nous aider. Cela fonctionne.

Le président: C'est ce que vous tentez de faire actuellement avec la SEE?

[Texte]

Mr. Langelier: Yes.

Mr. Nguyen: EDC, for example, senator, is going to roll out a program on guarantee for foreign receivable of SME and the program will be formally launched in the new year. This is a program that directly will be distributed through the caisse and all the paperwork will be done with the caisse and we would be shipping the documentation to them and they would have 48 hours to reply to us whether that would be admissible or not. This is the kind of thing that has been developed in collaboration, in partnership between the private financial sector and EDC.

The Chairman: And you would like to see it extended to the domestic financial institution?

Mr. Nguyen: Exactly.

The Chairman: Mr. Langelier, on behalf of the committee, to you and your colleagues, thank you very much for coming, you were very helpful to us. A lot of your ideas coincide very much with a lot of informal discussions we have had around the table.

Senators, we are adjourned until eleven o'clock on Thursday. May I remind you on Thursday we are going through lunch, we will continue sitting while the Senate sits because we will deal with Bill 103 which is, according to our timetable, likely to run till about 4:00 or 4:15 given the list of witnesses.

The committee adjourned.

[Translation]

M. Langelier: Oui.

M. Nguyen: La SEE, par exemple, sénateur, lancera officiellement l'an prochain un programme de garantie des créances étrangères des PME. C'est un programme qui sera offert directement par les caisses. Tous les documents seront remplis à la caisse. Nous enverrons la documentation à la SEE, qui aura 48 heures pour nous dire si l'opération est admissible ou non. C'est le genre de programmes qui sont élaborés en collaboration, grâce à un partenariat entre le secteur financier privé et la SEE.

Le président: Et vous aimeriez que cela s'étende aux opérations financières nationales?

M. Nguyen: Exactement.

Le président: Monsieur Langelier, au nom du comité, je vous remercie beaucoup ainsi que vos collègues d'être venus comparaître. Vous nous avez été très utiles. Beaucoup de vos idées coïncident avec celles que nous avons entendues autour de cette table.

Sénateurs, nous nous rencontrerons à nouveau à 11 h jeudi. Je vous rappelle que nous siégerons durant l'heure du lunch, nous continuerons de siéger en même temps que le Sénat, parce que nous étudierons le projet de loi 103 et que nos travaux devraient probablement durer jusque vers 16 h ou 16 h 15, à en juger par la liste des témoins.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation of Canada:

Gerry Penny, President and Chief Executive Officer; and
Max Pierce, Executive Vice-President and Chief Economist.

From the Export Development Corporation:

Paul Labbé, President and Chief Executive Officer;
Rolfe Cooke, Vice-President, Short Term Financial Services;
and
John Hutchinson, Vice-President, Emerging Exporter Team.

*From the Confédération des caisses populaires et d'économie
Desjardins du Québec:*

Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Officer,
Caisse centrale Desjardins;
James McLeod, Vice-President, Financing and Banking
Services, Caisse centrale Desjardins;
Huu Trung Nguyen, Vice-President, International and Treas-
ury Operations, Caisse centrale Desjardins; and
Yves Morency, Director, Government Relations, Confédéra-
tion des caisses populaires et d'économie Desjardins du
Québec.

De la Société du crédit agricole Canada:

Gerry Penny, président et directeur général; et
Max Pierce, vice-président exécutif et économiste en chef.

De la Société pour l'expansion des exportations:

Paul Labbé, président et chef de la direction;
Rolfe Cooke, vice-président, Services financiers à court
terme; et
John Hutchinson, vice-président, Équipe des exportateurs en
essor.

*De la Confédération des caisses populaires et d'économie
Desjardins du Québec:*

Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction; Caisse
centrale Desjardins;
James McLeod, vice-président, Financement et services
bancaires, Caisse centrale Desjardins;
Huu Trung Nguyen, vice-président, Opérations interna-
tionales et de trésorerie; Caisse centrale Desjardins; et
Yves Morency, secrétaire aux relations gouvernementales,
Confédération des caisses populaires et d'économie
Desjardins du Québec.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Thursday, November 30, 1995

Le jeudi 30 novembre 1995

Issue No. 49

Fascicule n° 49

First Proceedings on:

Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and
the Income Tax Act.

Premier fascicule concernant:

Le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la
taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Meighen
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Murray, P.C.
Hervieux-Payette, P.C.	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
* Lynch-Staunton	Stratton
(or Berntson)	

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Murray substituted for that of the Honourable Senator LeBreton. (November 29, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Meighen
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Murray, c.p.
Hervieux-Payette, c.p.	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
* Lynch-Staunton	Stratton
(ou Berntson)	

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Murray est substitué à celui de l'honorable sénateur LeBreton. (Le 29 novembre 1995)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*, Tuesday, November 7, 1995:

Second reading of Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Roux, that the Bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Stewart, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du mardi 7 novembre 1995:

Deuxième lecture du projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Roux, que le projet de loi soit lu la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Stewart, que le projet de loi soit déféré au comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, November 30, 1995
(61)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 11:05 a.m., in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Meighen, Murray, P.C., Simard, Stewart, Stratton and Sylvain. (9)

Other Senator present: The Honourable Senator Davey.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Heritage Canada:

Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage;

Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy.

From the Department of Finance:

Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Tom MacDonald, Director General, United States Trade and Economic Policy Bureau.

From Time Canada Ltd:

Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Inc.;

Nicholas P. Wattson, Sales Manager, Sports Illustrated Canada;

Ronald G. Atkey, P.C., Q.C., Legal Counsel;

R. Alan Young, Legal Counsel.

From the Canadian Magazine Publishers Association:

Maureen Cavan, member, Political Affairs Committee;

Catherine Keachie, President;

Jeff Shearer, Chair of the Political Affairs Committee;

Jim Warrillow, member.

From Reader's Digest Association (Canada) Ltd:

Barbara Robins, Vice-President and Legal Counsel.

From the Canadian Bar Association:

D. Blair Nixon; Vice-Chair, National Sales and Commodity Tax Section;

Tamra L. Thomson; Director, Legislation and Law Reform.

From the Institute of Canadian Advertising:

John Sinclair, President.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 30 novembre 1995
(61)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 11 h 05, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Meighen, Murray, c.p., Simard, Stewart, Stratton et Sylvain. (9)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Davey.

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerald Goldstein, chef de la Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du ministère du Patrimoine canadien:

Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine;

Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles.

Du ministère des Finances:

Patricia Malone, chef, Accise, bière, vin et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt.

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur:

Tom MacDonald, directeur général de la politique commerciale et économique-États-Unis.

De Time Canada Ltd:

Sandra Berry, directeur de la gestion, Time Canada Inc.;

Nicholas P. Wattson, gestionnaire des ventes, Sports Illustrated Canada;

Ronald G. Atkey, c.p., c.r., conseiller juridique;

R. Alan Young, conseiller juridique.

De la Canadian Magazine Publishers Association:

Maureen Cavan, membre du comité des affaires politiques;

Catherine Keachie, présidente;

Jeff Shearer, président du comité des affaires politiques;

Jim Warrillow, membre.

De Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd:

Barbara Robins, vice-présidente et conseillère juridique.

De l'Association du Barreau canadien:

D. Blair Nixon, vice-président, Section nationale sur les taxes de vente et à la consommation;

Tamra L. Thomson, directrice, Législation et réforme du droit.

De l'Institut de la publicité canadienne:

John Sinclair, président.

[Texte]

From Quebecor Inc.:

André Gourd, Vice-President, Governmental Affairs;
Yves Fortier, Legal Counsel.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 7, 1995, the Committee considered Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

Mr. Rabinovitch from Heritage Canada made an opening statement and along with the other officials answered questions.

Mr. Wattson from Time Canada Ltd. made an opening statement and along with Ms Berry and Messrs Atkey and Young answered questions.

Ms Cavan from the Canadian Magazine Publishers Association made an opening statement and along with Ms. Keachie and Messers Shearer and Warrillow answered questions.

Ms Robins from Reader's Digest Association (Canada) Ltd. made a statement.

Ms Thomson and Mr. Nixon from the Canadian Bar Association made brief opening statements and answered questions.

Mr. Sinclair from the Institute of Canadian Advertising made an opening statement and answered questions.

Mr. Fortier from Quebecor Inc. made an opening statement and along with Mr. Gourd answered questions.

At 4:05 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Translation]

De Quebecor inc.:

André Gourd, vice-président, Affaires gouvernementales;
Yves Fortier, conseiller juridique.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 7 novembre 1995, le comité étudie le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Rabinovitch, de Patrimoine Canada, fait une déclaration liminaire et, aidé des autres hauts fonctionnaires, répond aux questions.

M. Wattson, de Time Canada Ltd., fait une déclaration liminaire et, aidé de Mme Berry et MM. Atkey et Young, répond aux questions.

Mme Cavan, de la Canadian Magazine Publishers Association, fait une déclaration liminaire et, aidée de Mme Keachie et MM. Shearer et Warrillow, répond aux questions.

Mme Robins, de Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd, fait une déclaration.

Mme Thomson et M. Nixon, de l'Association du Barreau canadien, font de brèves déclarations liminaires et répondent aux questions.

M. Sinclair, de l'Institut de la publicité canadienne, fait une déclaration liminaire et répond aux questions.

M. Fortier, de Quebecor inc., fait une déclaration liminaire et, aidé de M. Gourd, répond aux questions.

À 16 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 30, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-103, to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act, met this day, at 11:00 a.m., to give consideration to the bill.

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: I would ask the officials who are witnesses from Heritage Canada, the Department of Finance, and the Department of Foreign Affairs and International Trade, to come to the table, please.

The committee is continuing its work with respect to Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

Unusual as it may be, the committee will try stick to its time schedule today. A number of witnesses are scheduled today and a several must leave at three o'clock or shortly thereafter to catch planes to various parts of the country. We will sit through the lunch hour and continue until three o'clock.

The first witnesses from Heritage Canada are Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage; and Ms Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy. From the Department of Finance we have Ms Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy.

I thought we would also have an official here from the Department of Foreign Affairs and International Trade.

Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage, Heritage Canada: Mr. MacDonald will join us later.

The Chairman: Please begin with your opening statement. Mr. Rabinovitch was only recently appointed to Heritage Canada, having spent a considerable amount of time in the Department of Fisheries.

Mr. Rabinovitch: I have an opening statement which goes into some detail. I hope it is a clear statement for all who are following this interesting bill. It outlines why the government has presented the bill and why we understand the public debate centred around the bill.

Bill C-103 is a bill which supports the government's long-standing policy respecting the Canadian magazine industry. The bill will amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act to ensure that the long-standing policy remains effective. It will help to bring this policy into line with current technology. I would underline the words "current technology" because the entire issue that Bill C-103 has had to deal with is the development of new technology and its application to the magazine industry. The

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 30 novembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe et la Loi de l'impôt sur le revenu, se réunit aujourd'hui, à 11 heures, pour étudier le projet de loi.

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Je demanderais aux fonctionnaires du ministère du Patrimoine canadien, du ministère des Finances et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international de bien vouloir se présenter.

Le comité poursuit ses travaux concernant le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

Contrairement à ce qui se passe habituellement, le comité essaiera aujourd'hui de respecter l'horaire qu'il s'est fixé. Un certain nombre de témoins doivent comparaître aujourd'hui et plusieurs d'entre eux nous quitteront vers 15 heures ou peu après afin de ne pas manquer leur avion. Nous siégerons donc jusqu'à la pause du midi, puis nous reprendrons nos travaux jusqu'à 15 heures.

Les premiers témoins du ministère du Patrimoine canadien sont M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine, et Mme Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles. Du ministère des Finances, nous avons Mme Patricia Malone, chef, Accise, bière, vin et combustibles, Division de la taxe de vente, politique fiscale.

Je croyais qu'il y aurait également un représentant du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine, Patrimoine canadien: M. MacDonald nous rejoindra plus tard.

Le président: Veuillez commencer par votre déclaration d'ouverture. M. Rabinovitch n'a été nommé au ministère du Patrimoine canadien que tout récemment, après avoir longtemps travaillé au ministère des Pêches.

M. Rabinovitch: Je ferai une déclaration d'ouverture qui entre passablement dans les détails. J'espère que cet énoncé sera clair pour tous ceux et toutes celles qui suivent le dossier de ce projet de loi intéressant. Il s'agit d'expliquer les raisons pour lesquelles le gouvernement a présenté le projet de loi et les motifs qui, selon nous, alimentent le débat public portant sur cette mesure législative.

Le projet de loi C-103 est une mesure législative qui s'inscrit dans l'objectif depuis longtemps établi par le gouvernement à l'égard de l'industrie canadienne des périodiques. Le projet de loi modifiera la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu pour assurer la réalisation de cet objectif de longue date. Il contribuera à rendre cet objectif compatible avec la technologie actuelle. J'insiste sur l'expression «technologie actuelle» car tout l'enjeu du projet de loi C-103, c'est le développement d'une

[Texte]

intention of the bill is to ensure that all magazines continue to compete on a level playing field.

The importance of Canadian periodicals to Canadian public and political culture has long been recognized. Approximately 30 years ago, Senator Grattan O'Leary, on the Royal Commission on Publications, observed that Canadian magazines provide the critical analysis, the informed discourse, and the dialogue which are an indispensable part of Canadian society.

I note that Mr. MacDonald has just joined us. It is interesting that Mr. MacDonald joins us as I mention Senator O'Leary.

The O'Leary report on the Royal Commission on Publications had as its mandate the finding of ways toward further development of Canadian identity through a genuine Canadian periodical press. The recommendations of this report have formed the basis of federal periodical publishing policy.

After an in-depth study, Senator O'Leary and the members of his commission recommended the implementation of policy measures designed to encourage the flow of advertising revenue to the Canadian magazine industry and, in this way, allow that industry to compete on an equal footing.

Canadian magazines, they said, "Must be fully prepared to compete for readers with their international competitors," but Canadian magazines cannot be expected to compete with their U.S. counterparts for the limited amount of Canadian advertising dollars that are available.

Essentially, Canadian magazines must recover their costs in a country of 27 million people. That 27 million people is further divided by the two linguistic groups. Thus, Canadian production runs, Canadian overhead costs, and Canadian literature costs, must be compensated or covered through a very small target audience. Therefore, the likelihood of having a higher cost per issue printed is increased.

U.S. counterpart magazines can recover their production costs in a market that is at least 10 times larger and, depending on the linguistic group that you are approaching, perhaps 14 times larger. They are able to produce, in the United States, much larger print runs at a lower unit cost. Therefore, they need only charge advertising rates that would cover printing and administrative costs. These rates could be substantially lower than the rates Canadian magazine publishers would charge for the same advertising space. In other words, Canadian magazines do not compete against American magazines on a level playing field.

In order to create a level playing field, the government acted on Senator O'Leary's recommendations by implementing two complementary measures in 1965. Those are found in section 19 of the Income Tax Act and Tariff Code 9958.

[Translation]

nouvelle technologie et son application dans l'industrie des périodiques. Le projet de loi vise à donner à tous les magazines les mêmes chances.

On reconnaît depuis longtemps l'importance que les périodiques canadiens revêtent pour le public canadien et la culture politique canadienne. Il y a une trentaine d'années, le sénateur Grattan O'Leary, qui siégeait à la Commission royale sur les publications, faisait observer que les périodiques canadiens proposaient l'analyse critique, le discours éclairé et le dialogue qui constituent un élément indispensable de la société canadienne.

Je constate que M. MacDonald vient de nous rejoindre. Il est intéressant que M. MacDonald arrive au moment même où je parle du sénateur O'Leary.

Le rapport O'Leary concernant la Commission royale sur les publications avait pour mandat de trouver des moyens de développer davantage l'identité canadienne grâce à une presse périodique authentiquement canadienne. Les recommandations de ce rapport sont au cœur de la politique fédérale en matière d'édition de périodiques.

Aux termes d'une étude approfondie, le sénateur O'Leary et les membres de sa commission ont recommandé la mise en œuvre de mesures susceptibles de favoriser l'accès de l'industrie canadienne du périodique aux recettes publicitaires afin qu'elle ne soit pas désavantagée face à la concurrence.

Les périodiques canadiens, disaient-ils, «doivent être tout à fait préparés à rivaliser avec leurs concurrents internationaux pour la conquête du marché des lecteurs», mais on ne peut pas s'attendre à ce qu'ils puissent l'emporter sur leurs concurrents américains, compte tenu de la quantité limitée des recettes de publicité au Canada.

En gros, les périodiques canadiens doivent récupérer leurs débours dans un pays qui compte 27 millions d'habitants. Ces 27 millions d'habitants sont répartis en deux groupes linguistiques. Les coûts d'impression, les frais généraux et les coûts des imprimés au Canada doivent donc être récupérés auprès d'une clientèle-cible très restreinte. Par conséquent, il est fort probable que le coût unitaire y sera plus élevé.

En revanche, leurs homologues américains peuvent compter sur un marché qui est au moins 10 fois plus grand, selon le groupe linguistique visé, voire jusqu'à 14 fois plus grand. Ils peuvent produire des tirages beaucoup plus importants à un coût unitaire moindre. Ils n'ont donc qu'à fixer leurs tarifs publicitaires en fonction des coûts d'impression et d'administration. Pour le même espace publicitaire, ces tarifs pourraient être sensiblement inférieurs à ceux que devraient demander les éditeurs canadiens de périodiques. En somme, les magazines canadiens n'ont pas les mêmes chances que les magazines américains.

Afin d'assurer un certain équilibre, le gouvernement a donné suite aux recommandations du sénateur O'Leary et a mis en œuvre deux mesures complémentaires en 1965. Elles figurent dans l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu et dans le code tarifaire 9958.

[Text]

Section 19 of the Income Tax Act limits tax deductions of advertising expenditures to advertisements placed in Canadian magazines for advertisements that are directed at the Canadian market.

Tariff Code 9958 prohibits the physical importation into Canada of split runs, or special editions of periodicals whose editorial content is substantially the same as the original foreign edition except for its advertising, which advertising was purchased especially to reach the Canadian audience.

These two measures, dating back to 1965, created a positive environment for Canadian magazines.

I will turn now to the more recent developments that, for us, as public policy, began in January of 1993 when Time Warner announced that it intended to publish an edition entitled: *Sports Illustrated Canada*.

Sports Illustrated Canada is a split-run edition that is printed in Canada using text that is electronically transmitted from the United States. The editorial content of *Sports Illustrated Canada* is largely the same as that of U.S. editions of *Sports Illustrated*, but it contains advertisements that have been specifically chosen to reach a Canadian audience. Tariff Code 9958 is not applicable to *Sports Illustrated Canada* because the magazine is printed in Canada rather than being imported physically into Canada.

The publication of *Sports Illustrated Canada* demonstrates that it is possible now to contravene the spirit of Tariff Code 9958 by using an electronic technology that did not exist in 1965 when that tariff code was implemented. Clearly, the situation had to be addressed.

For addressing that situation, the government, in 1993, reviewed and then implemented a number of policy and operational decisions. On March 26, 1993, the government announced the formation of the Task Force on the Canadian Magazine Industry. That task force reconfirmed the finding of Senator Grattan O'Leary, which was that advertising revenue is by far the most important revenue stream for Canadian magazines, accounting for approximately 65 per cent of magazine revenues. In other words, advertising supports the cost of editorial content and it makes possible, for the publisher, the improvements, the research and the production that is necessary to be attractive to readers.

In effect, advertising is the lifeblood of the Canadian magazine industry. Of course, this is as true in Canada as anywhere else. In Canada, however, periodical publishers must attract advertising revenues and readers in the face of the tremendous competition from American magazines.

The measures that have been developed and the measures that are laid out in Bill C-103 will impose a tax of 80 per cent of the value of all advertisements contained in split-run editions of magazines circulating in Canada.

This measure in Bill C-103 is a tax measure of general application. It will apply to any Canadian split-run edition,

[Traduction]

L'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu limite les déductions fiscales au titre de dépenses publicitaires aux annonces placées dans des périodiques canadiens et destinées au marché canadien.

Le code tarifaire 9958 interdit l'importation au Canada d'éditions à tirage dédoublé ou d'éditions spéciales de périodiques dont le contenu rédactionnel est sensiblement le même que dans l'édition étrangère originale, à l'exception de sa publicité, laquelle a été achetée expressément pour atteindre le marché canadien.

Adoptées en 1965, ces deux mesures ont créé un environnement positif pour les périodiques canadiens.

Je vais maintenant faire état d'événements dont les effets ont commencé à se faire sentir, pour nous, en janvier 1993, année où Time Warner a annoncé son intention de publier une édition intitulée *Sports Illustrated Canada*.

Sports Illustrated Canada est une édition à tirage dédoublé qui est imprimée au Canada à partir de textes qui sont transmis électroniquement des États-Unis. Le contenu rédactionnel de *Sports Illustrated Canada* est dans une large mesure le même que celui des éditions américaines de *Sports Illustrated*, mais le périodique renferme des annonces qui ont été choisies expressément pour atteindre un public canadien. Le code tarifaire 9958 ne s'applique pas à *Sports Illustrated Canada* puisque le périodique est imprimé au Canada, et non pas importé au Canada.

La publication de *Sports Illustrated Canada* est la preuve qu'il est désormais possible de violer l'esprit du code tarifaire 9958 en ayant recours à une technologie électronique qui n'existait pas en 1965, année de la mise en oeuvre du code tarifaire. De toute évidence, il fallait faire quelque chose pour remédier à la situation.

En conséquence, en 1993, le gouvernement a revu sa politique et a mis en oeuvre un certain nombre de décisions stratégiques et fonctionnelles. Le 26 mars 1993, le gouvernement a annoncé la formation du Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques. Ce groupe de travail a confirmé les conclusions du sénateur Grattan O'Leary, à savoir que la publicité constitue la principale source de profit des périodiques canadiens, car elle représente environ 65 p. 100 de leurs recettes. En d'autres mots, la publicité couvre le coût du contenu rédactionnel et permet à l'éditeur de s'occuper des améliorations, de la recherche et de la production, toutes choses nécessaires pour attirer les lecteurs.

En effet, la publicité est le moteur de l'industrie canadienne des périodiques. Soit, il en va tout autant partout ailleurs dans le monde. Mais au Canada, pour attirer des recettes publicitaires et des électeurs, les éditeurs de périodiques ont à faire face à l'énorme concurrence des périodiques américains.

Les mesures qui ont été élaborées et les mesures qui sont énoncées dans le projet de loi C-103 imposeront une taxe égale à 80 p. 100 de la valeur de l'ensemble des annonces qui paraissent dans les éditions à tirage dédoublé de périodiques circulant au Canada.

Cette mesure dont il est question dans le projet de loi C-103 est une mesure fiscale de portée générale. Elle s'applique à toute

[Texte]

regardless of whether it is published by a Canadian or a foreign publisher.

I wish to stress that we are not regulating the activities of advertisers, or printers, or publishers, or distributors. This measure simply encourages Canadian advertisers to place advertisements in magazines which have original content. In this way, we are promoting our long-standing policy objectives in a manner that is consistent with our international trade obligations. The measure applies to all split-run editions distributed in Canada which do not have a high proportion of original editorial content, regardless of the country of origin.

When the government, in 1993, initiated the Task Force on the Canadian Magazine Industry, it indicated that it was prepared to support the traditional policy on magazine publications. The government stated at the time in its public statement:

Should foreign publishers decide during the work of the task force to undertake any new publishing activity which would contravene or sidestep the government's policy objectives for the magazine industry, they would do so at their own risk.

In other words, in March of 1993 — before *Sports Illustrated Canada* began to publish — the government clearly stated clearly its policy direction and its intention to apply that policy objective.

Let me turn, for a moment, to discuss the amendment to the Income Tax Act. Since 1965, Section 19 of the Income Tax Act has been one of the principle policy instruments in support of the magazine industry. It allows deductions for advertising that is directed at the Canadian market only if that advertising is placed in Canadian issues of Canadian owned and controlled magazines.

The amendment in Bill C-103 will add an anti-avoidance rule to section 19. The purpose of the anti-avoidance rule is to ensure that newspapers and periodicals that purport to be Canadian are controlled, in fact, by Canadians.

As I move towards my conclusion, I should like to address a number of specific issues that have arisen in public and political debate.

First, an allegation has been made that Bill C-103 discriminates against a particular publication, namely, *Sports Illustrated Canada*. *Sports Illustrated Canada*, in fact, violated the spirit of Canada's existing legislation, the legislation dating back to 1965. It illustrated that the policy instruments that were designed for the industry at that time were no longer adequate, given new technological developments. Consequently, the government created the task force on the magazine industry on March 26, 1993.

[Translation]

édition canadienne à tirage dédoublé, peu importe qu'elle soit publiée par un éditeur canadien ou par un éditeur étranger.

Je tiens à insister sur le fait que nous ne réglementons pas les activités des annonceurs, des imprimeurs, des éditeurs et des distributeurs. Cette mesure vise simplement à encourager les annonceurs canadiens à placer des annonces dans des périodiques ayant un contenu original. Nous favorisons la réalisation des objectifs de longue date sans déroger à nos obligations en matière de commerce international. Cette mesure s'applique à toutes les éditions à tirage dédoublé distribuées au Canada qui n'affichent pas une forte proportion du contenu rédactionnel original, quel que soit leur pays d'origine.

Quand le gouvernement, en 1993, a créé le Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques, il a indiqué qu'il était prêt à soutenir la politique traditionnelle concernant les publications périodiques. Dans son annonce, le gouvernement disait ceci:

Si des éditeurs étrangers devaient décider, au cours des travaux du groupe de travail, d'entreprendre une nouvelle activité dans le domaine de l'édition au Canada qui viendrait à enfreindre ou contourner les objectifs stratégiques du gouvernement relatifs à l'industrie des périodiques, ils le feraient à leurs risques et périls.

En d'autres termes, en mars 1993 — avant le lancement de *Sports Illustrated Canada* —, le gouvernement a clairement faire connaître son orientation et son intention de réaliser cet objectif.

Permettez-moi de dire un mot sur la proposition de modification concernant la Loi de l'impôt sur le revenu. Depuis 1965, l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu constitue un des principaux instruments d'intervention du gouvernement en faveur de l'industrie des périodiques. Cette disposition prévoit des déductions pour publicité s'adressant au marché canadien, à condition que cette publicité soit placée dans des numéros canadiens de périodiques appartenant à des Canadiens ou contrôlés par des Canadiens.

La modification énoncée dans le projet de loi C-103 viendra compléter l'article 19 par une règle anti-évitement. Cette règle anti-évitement vise en faire en sorte que les journaux et les périodiques qui se prétendent canadiens sont bel et bien contrôlés par des Canadiens.

En guise de conclusion, j'aimerais répondre à un certain nombre de questions précises qui ont été soulevées au cours du débat public et politique.

Premièrement, on a prétendu que le projet de loi C-103 établit une discrimination contre une publication donnée, à savoir *Sports Illustrated Canada*. Or, c'est *Sports Illustrated Canada* qui a violé l'esprit d'une loi actuellement en vigueur au Canada, loi remontant à 1965. C'est la preuve que les instruments de politique qui avaient été conçus pour l'industrie d'alors n'étaient plus efficaces face aux nouveaux développements technologiques. En conséquence, le 26 mars 1993, le gouvernement créait le groupe de travail sur l'industrie des périodiques.

[Text]

In January of 1993, prior to the initiation of the publication of the split-run edition of *Sports Illustrated Canada*, the parent company, Time Warner Incorporated, was informed that it would be in violation of the spirit of the existing legislation. In addition, at least one month prior to the first *Sports Illustrated Canada* magazine being published in Canada, the Minister of Communications at the time, Mr. Perrin Beatty, stated that the Canadian government would object to U.S. magazines which make cosmetic changes to their editions in order to qualify as a Canadian publication. That statement by the Honourable Mr. Beatty was made on February 3, 1993.

A second issue that has been discussed from time to time publicly is the allegation that this legislation is retroactive and, therefore, in some manner unfair.

The legislation is not retroactive. Only split-run editions that are published after Bill C-103 receives Royal Assent will be subjected to the tax. There is no retroactive tax. There will be no application of the tax to issues of any magazines that were published prior to Royal Assent. This is very important, because some public statements indicate that some people have not understood this factual point.

In implementing the excise tax, the government has decided to give limited grandfathering treatment to magazines that distributed Canadian split-run editions prior to the creation of the task force. These magazines will be grandfathered at the number of split runs that were distributed in Canada during the 12-month period that ended on March 26, 1993.

Certain existing split-run magazines have an established presence in the Canadian market. In particular, *Time* magazine has been publishing in Canada for over 50 years, having started its Canadian edition in the 1940s.

The problem, therefore, that we are trying to deal with in Bill C-103, is with new split-run magazines entering the Canadian market at that time, 1993, apparently unchallenged. Those magazines could have set a precedent for a possible 50 consumer magazines and 70 trade magazines. I use those numbers because those magazines had been identified in research work done for the Task Force on the Canadian Magazine Industry.

In other words, Mr. Chairman, the government has gone to considerable lengths to design legislation that is not retroactive and recognizes the unique situation of certain split-run magazines that have been present in the marketplace for a long period of time prior to March 26, 1993.

The third issue I should like to address is the allegation by some that Bill C-103 is unnecessary because the amendment to the related business guidelines under the Investment Canada Act, which was introduced in 1993, effectively prevented other foreign split-run magazines from being set up in Canada.

[Traduction]

En janvier 1993, avant le lancement de la publication de l'édition à tirage dédoublé de *Sports Illustrated Canada*, la société mère fut informée qu'elle violerait l'esprit de la loi actuelle. En outre, au moins un mois avant que *Sports Illustrated Canada* ne soit publié pour la première fois au Canada, le ministre des Communications de l'époque, M. Perrin Beatty, a déclaré que le gouvernement du Canada lutterait contre les périodiques américains qui modifient sommairement leurs éditions pour passer pour des publications canadiennes. Cette déclaration de M. Beatty date du 3 février 1993.

Autre sujet de discussion qui a fait surface de temps à autre lors du débat public: il s'agirait d'une loi rétroactive et, donc, quelque peu injuste.

Or, cette mesure législative est dépourvue de tout caractère rétroactif. Seules les éditions à tirage dédoublé publiées une fois que le projet de loi C-103 aura reçu la sanction royale seront assujetties à la taxe. Il n'est pas question d'une taxe rétroactive. La taxe ne sera pas appliquée aux numéros de tout périodique publié avant la sanction royale. Voilà qui est très important, car certaines déclarations publiques laissent entendre qu'il y a des gens qui n'ont pas saisi ce point fondamental.

Dans la mise en oeuvre de la taxe d'accise, le gouvernement a décidé d'accorder un statut spécial aux périodiques qui ont distribué des éditions canadiennes à tirage dédoublé avant la création du groupe de travail. Ces périodiques seront exonérés en fonction du nombre d'éditions à tirage dédoublé qui ont été distribuées au Canada au cours de la période de douze mois qui s'est terminée le 26 mars 1993.

Certains périodiques à tirage dédoublé actuels sont depuis longtemps présents sur le marché canadien. Ainsi, le périodique *Time* est publié au Canada depuis plus de 50 ans, puisque sa première édition canadienne remonte aux années 1940.

Le problème que nous entendons régler avec le projet de loi C-103, c'est donc celui posé par les nouveaux périodiques à tirage dédoublé qui ont pénétré sans aucune difficulté, semble-t-il, le marché en 1993. Ces périodiques pourraient créer un précédent pour 50 publications d'intérêt général et 70 publications spécialisées. Je cite ces chiffres parce que la présence de ces périodiques a été relevée dans une étude effectuée pour le compte du Groupe de travail sur l'industrie canadienne du périodique.

En somme, monsieur le président, le gouvernement s'est donné beaucoup de mal pour concevoir une mesure législative qui ne soit pas rétroactive et il reconnaît la situation unique dans laquelle se trouvent certains périodiques à tirage dédoublé qui étaient présents sur le marché bien longtemps avant le 26 mars 1993.

Troisièmement, j'aimerais me prononcer sur l'allégation selon laquelle le projet de loi est inutile parce que la modification apportée aux lignes directrices à l'égard des entreprises liées, établies en conformité de la Loi sur l'investissement au Canada, qui a été introduite en 1993, a réussi à empêcher d'autres périodiques à tirage dédoublé étrangers de pénétrer le marché canadien.

[Texte]

You may recall, Mr. Chairman and honourable senators, that the government of the day responded to an interim report of the task force on magazines by introducing changes to the guidelines under the Investment Canada Act.

I should like to clarify any misconception that might exist that, in some way, the interim report and the interim action by the government of the day had cured the problem that was raised in March and April of 1993 with the initiation of the *Sports Illustrated Canada* split-run magazine.

The amendment of the related business guidelines under the Investment Canada Act only applies to existing publishing businesses in Canada which might choose to expand their business. The guidelines do not apply to non-Canadian publishing companies which do not have an existing business in Canada but which intend to establish a split run in Canada.

I understand that this is a sufficiently complex point that it is sometimes difficult to interpret, but I should like to assure you that the guidelines, at the time, did not and were not intended to deal completely with the problem posed by the new technology as applied to split-run magazines. As well, the government and the ministers of the day, including, at the time, Minister Jean Charest, issued a statement stating that this interim response did not deal significantly with the problem. I can read into the record, if you wish, the language used at the time by the Honourable Mr. Charest and other honourable members.

I would stress furthermore that the notification provisions in the Investment Canada Act apply only to investments by non-Canadians who wish to establish a "new Canadian business"; or "acquire control of a Canadian business." The definition of a "new Canadian business" requires that there is a place of business in Canada; that individuals be employed in connection with that business; and that there are assets in Canada used to carry on the business. Because of this definition, through the act and through the guidelines, it is possible that split runs could be established in Canada in such a manner that the Investment Canada Act would not apply.

In summary, I would emphasize that the government stands firmly behind the Canadian magazine industry and its long-standing magazine policy. When I say "the government", as officials, we are representing to you what the government has asked us to express. We recognize that access to Canadian advertising dollars is critical to ensure the economic viability and the continued existence of the Canadian magazine industry. We recognize that Canadian advertising dollars are necessary to support an indigenous Canadian magazine industry in much the same way and for much the same reasons as Senator Grattan O'Leary identified 30 years ago.

[Translation]

Vous vous rappelez peut-être, monsieur le président et honorables sénateurs, que le gouvernement de l'époque a répondu à un rapport provisoire du groupe de travail sur les périodiques en modifiant les lignes directrices énoncées dans la Loi sur Investissement au Canada.

Je voudrais dissiper tout malentendu qui pourrait exister quant à l'allégation voulant que le rapport provisoire et que la mesure provisoire que le gouvernement d'alors a prise auraient résolu le problème soulevé par le lancement, en mars et avril 1993, du périodique à tirage dédoublé *Sports Illustrated Canada*.

La modification des lignes directrices à l'égard des entreprises liées, publiées dans la Loi sur Investissement au Canada ne vaut que pour les entreprises d'édition du Canada qui pourraient songer à une expansion de leurs activités. Les lignes directrices ne s'appliquent qu'aux sociétés d'éditions non canadiennes qui ne possèdent pas encore d'entreprises au Canada, mais ont l'intention de lancer un périodique à tirage dédoublé au Canada.

Je sais bien qu'il s'agit là d'un aspect passablement complexe et qui donne lieu parfois à des problèmes d'interprétation, mais je tiens à vous signaler que les lignes directrices ne réglaient pas et ne visaient pas à régler le problème posé par la nouvelle technologie que présentent les périodiques à tirage dédoublé. De plus, le gouvernement et les ministres de l'époque, y compris le ministre Jean Charest, ont émis une déclaration selon laquelle cette mesure provisoire ne réglait pas d'une manière satisfaisante le problème. Je peux citer, si vous le voulez, les propos mêmes de M. Charest et d'autres ministériels.

Je voudrais également insister sur le fait que les dispositions relatives à l'avis d'investissement de la Loi sur Investissement Canada ne s'appliquent aux investissements faits par un non-Canadien qui souhaite constituer «une nouvelle entreprise canadienne» ou acquérir «le contrôle d'une entreprise canadienne». La définition de l'expression «nouvelle entreprise canadienne» exige de l'entreprise qu'elle possède un établissement au Canada, que ses employés travaillent dans le cadre de son exploitation et qu'elle dispose d'actifs au Canada pour son exploitation. Compte tenu de cette définition, en vertu de la loi et en vertu des lignes directrices, il est possible de constituer des périodiques à tirage dédoublé au Canada de telle manière que la Loi sur Investissement Canada ne s'y applique pas.

En terminant, je voudrais souligner le fait que le gouvernement soutient fermement l'industrie canadienne des périodiques et son objectif depuis longtemps établi en la matière. Quand je dis «le gouvernement», j'entends par là que nous, en notre qualité de haut fonctionnaire, nous vous faisons part de ce que le gouvernement nous a chargé de dire. Nous reconnaissons que l'accès à des recettes de publicité au Canada est essentiel pour la viabilité économique et la survie de l'industrie canadienne des périodiques. Nous reconnaissons qu'il faut les recettes publicitaires sont nécessaires pour assurer le maintien d'une industrie des périodiques authentiquement canadienne, et ce, à peu près selon les mêmes modalités et pour les mêmes motifs que ceux qu'évoquait le sénateur Grattan O'Leary il y 30 ans.

[Text]

Both this government and the precedent government has indicated that it would not allow split-run editions of foreign magazines to siphon off Canadian dollars because some publishers, utilizing an innovative technology, have found a way to circumvent the spirit of the 1965 policy and its successors.

For this reason, we are here today to answer questions and to provide any further information that members of your committee might wish to pose to us to explain any of the details of Bill C-103.

The Chairman: Thank you for a thorough statement. I have a long list of questioners already. I will begin with Senator Murray.

Senator Murray: Thank you for laying out so well the history and background to the policy and to this bill. I can add little to what you have already said, although there is a lot of history to this issue. I am old enough to have been around here in some capacity or another in 1962 when Mr. Diefenbaker appointed the O'Leary Commission with our present colleague, Senator Michael Pitfield, as his secretary.

Sports Illustrated Canada, before they did what they are doing — and I agree that what they are doing completely violates the spirit and the intent of Canadian legislation and of long-standing Canadian policy in this regard — did obtain the two rulings to which I believe you have referred. One ruling from Investment Canada was to the effect that because *Time* was already in business in Canada, the *Sports Illustrated Canada* initiative would not be reviewable by Investment Canada.

As you have said, that loophole was blocked by the action taken by Mr. Charest in July of 1993 with the amendment to the Investment Canada guidelines.

I listened to you carefully, but I still do not understand why that is insufficient. You would have to explain to me who and how that Investment Canada guideline could be circumvented. What kind of foreign magazine would it be that would have no business, no phone number and no staff in Canada but could still circumvent the spirit and the letter of the Investment Canada guideline? How could that be done?

Ms Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy, Heritage Canada: As Mr. Rabinovitch indicated in his opening statement, the jurisdiction of the Investment Canada Act and of its guidelines is limited to businesses established in Canada or about to be established in Canada; or acquisitions about to be undertaken in Canada by non-Canadians.

The ability of a foreign publisher to transmit its editorial into Canada by way of an electronic transmission indicated to us that a publisher need not have a place of business in Canada in order to publish a split run. The editorial content could be transmitted to a printing plant inside Canada and the foreign publisher could hire an advertising agency in Canada to solicit advertising for the split

[Traduction]

L'actuel gouvernement et le précédent gouvernement ont tous deux fait savoir qu'ils ne toléreraient pas que des éditions à tirage dédoublé de périodiques étrangers viennent rogner nos recettes publicitaires, certains éditeurs ayant trouvé le moyen, grâce à une technologie nouvelle, de contourner l'esprit de la politique de 1965 et des mesures législatives qui l'ont suivie.

Voilà pourquoi nous sommes ici aujourd'hui, à savoir pour répondre aux questions des membres de votre comité et les renseigner sur certains aspects du projet de loi C-103.

Le président: Je vous remercie de cet exposé substantiel. J'ai déjà une longue liste de personnes qui souhaitent vous poser des questions. Commençons par le sénateur Murray.

Le sénateur Murray: Je vous remercie d'avoir exposé si bien l'historique et la raison d'être de cette politique et de ce projet de loi. Je ne saurais ajouter grand-chose à ce que vous avez dit, si ce n'est que l'on raconte beaucoup de choses à ce sujet. Je suis assez vieux pour avoir pu être ici, à un titre ou à un autre, en 1962, quand M. Diefenbaker a créé la Commission O'Leary et désigné notre collègue, le sénateur Michael Pitfield, pour y occuper le poste de secrétaire.

Sports Illustrated Canada, avant qu'on en vienne à la situation actuelle — et je conviens que ce qui se passe actuellement va à l'encontre de l'esprit et de l'objet de la loi canadienne et de l'objectif du Canada depuis longtemps établi en la matière —, a obtenu deux décisions auxquelles, si je ne m'abuse, vous avez fait allusion. Une décision émanant d'Investissement Canada voulait que, étant donné que *Time* faisait déjà affaire au Canada, l'initiative que constituait *Sports Illustrated Canada* ne devait pas être sujette à un examen d'Investissement Canada.

Comme vous l'avez dit, cette lacune a été comblée quand, en juillet 1993, M. Charest a décidé de modifier les lignes directrices d'Investissement Canada.

J'ai prêté une oreille attentive à vos propos, mais je ne comprends toujours pas pourquoi cette mesure est insuffisante. Vous devriez m'expliquer qui peut contourner les lignes directrices d'Investissement Canada et de quelle façon. Quel genre de périodique étranger ne possédant ni entreprise, ni numéro de téléphone, ni employé au Canada pourrait néanmoins contourner la lettre et l'objet des lignes directrices d'Investissement Canada? Comment pourrait-il s'y prendre?

Mme Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles, Patrimoine canadien: Comme M. Rabinovitch l'a dit dans sa déclaration d'ouverture, la Loi sur Investissement Canada et ses lignes directrices ne s'appliquent qu'aux entreprises établies au Canada ou sur le point de s'établir au Canada, ainsi qu'aux acquisitions que s'approprient à faire au Canada des non-Canadiens.

Compte tenu de la capacité qu'un éditeur étranger a de transmettre électroniquement au Canada le contenu rédactionnel de son périodique, il nous est apparu qu'un éditeur n'a pas besoin de posséder un établissement au Canada pour publier un périodique à tirage dédoublé. En effet, le contenu rédactionnel pourrait être transmis à une imprimerie au Canada et l'éditeur

[Texte]

run. The advertising and the editorial content are then joined, and the magazine is printed inside Canada. The publisher need not have a place of business in Canada in order to publish a split run in Canada.

That would indicate that, in order to maintain the integrity of the policy, the government would have to take a much broader measure, as we have done, by virtue of Bill C-103.

Senator Murray: The likely candidates, foreign publications who could conceivably want to or would be able to do split runs in the way that *Sports Illustrated* has, are organizations that would have to set up or are set up in Canada already, are they not? Most of the magazines such as *Time* and *People* fall into that category.

Ms Katz: If we look at the 30-year history of Tariff Code 9958, which was one of the measures complementary to section 19 of the Income Tax Act, the split runs that attempted to enter the Canadian market were brought into the Canadian market by foreign-based firms. There might be, over the course of a 12-month period, two or three transactions that might occur that would offend the tariff code, but it indicates that the tariff code was directed at the importation of foreign split-run publications.

I cannot think of an example in which one of those split runs was being imported by a foreign publisher who had a place of business in Canada.

Senator Murray: Are you saying that the Investment Canada guideline could not be further fine tuned to cover the kind of possibility to which you have referred?

Ms Katz: No, I do not think it could. The jurisdiction of the act is limited to a business which has an office in Canada, assets in Canada, and employees in Canada. Any company that is transacting a business inside the country without satisfying any of those requirements, does not constitute a business under the Investment Canada Act. Therefore, the jurisdiction of the Investment Canada Act cannot apply.

Senator Murray: It is difficult to see how they will print a magazine in Canada, sell advertising, and distribute it without having some presence in Canada that would be affected by the Investment Canada Act.

Ms Katz: An offshore publisher can deal with a printer and a sales agent. The printer, in turn, can deal with the national distributor who, in turn, will deal with the national wholesalers. You need not have a business inside Canada.

The Chairman: Dealing with the *Sports Illustrated* issue problem, clearly you could have dealt with that under the Investment Canada Act. They have an office here. If the sole

[Translation]

étranger pourrait faire appel aux services d'une agence publicitaire au Canada afin d'obtenir de la publicité pour son périodique à tirage dédoublé. La publicité et le contenu rédactionnel sont alors réunis, et le périodique est imprimé au Canada. Il n'est pas nécessaire que l'éditeur possède un établissement au Canada pour publier un périodique à tirage dédoublé chez nous.

Voilà pourquoi, pour maintenir la portée de cette politique, le gouvernement se devait d'adopter une mesure d'une application plus étendue, ce que nous avons fait, par le truchement du projet de loi C-103.

Le sénateur Murray: Les candidats éventuels, les publications étrangères qui, en théorie, pourraient souhaiter publier un périodique à tirage dédoublé, ou seraient en mesure de le faire, suivant en cela l'exemple de *Sports Illustrated Canada*, sont des entreprises qui devraient être ou sont déjà établies au Canada, n'est-ce pas? La plupart des périodiques, comme *Time* et *People*, entrent dans cette catégorie.

Mme Katz: Si on se penche sur les 30 ans d'existence du code tarifaire 9958, une mesure qui complète l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu, on constate que les périodiques à tirage dédoublé qui ont tenté de pénétrer le marché canadien ont été importés par des entreprises ayant leur siège social à l'étranger. Au cours de la période visée de 12 mois, il pourrait se produire deux ou trois transactions qui se trouveraient à enfreindre le code tarifaire, mais cela démontre que le code tarifaire visait essentiellement l'importation de publications à tirage dédoublé étrangères.

Il ne me vient pas à l'esprit un cas de périodique à tirage dédoublé ayant été importé par un éditeur étranger ne possédant pas une entreprise au Canada.

Le sénateur Murray: Entendez-vous par là qu'il n'était pas possible de modifier les lignes directrices d'Investissement Canada, de manière qu'elles s'appliquent au cas que vous avez cité?

Mme Katz: Non, je ne crois pas que ce soit possible. La loi ne s'applique qu'à une entreprise qui possède un bureau au Canada, dispose d'actifs au Canada et dont les employés travaillent au Canada. Toute entreprise qui fait affaire au Canada sans remplir ces conditions ne constitue pas une entreprise aux termes de la Loi sur Investissement Canada. Par conséquent, la Loi sur Investissement Canada n'est pas applicable à ce cas.

Le sénateur Murray: Je vois mal comment on pourrait imprimer un périodique au Canada, vendre de la publicité et le distribuer sans y exercer une activité assujettie à la Loi sur Investissement Canada.

Mme Katz: Un éditeur étranger peut traiter avec un imprimeur et un dépositaire de publications. À son tour, l'imprimeur peut traiter avec un distributeur qui traitera avec les grossistes nationaux, et ainsi de suite. Il n'est pas nécessaire de posséder une entreprise au Canada.

Le président: Dans le dossier de *Sports Illustrated*, il est évident que l'on aurait pu appliquer la Loi sur Investissement Canada. L'entreprise possède un bureau ici. Si le seul but avait été

[Text]

purpose had been to deal with *Sports Illustrated*, you could have dealt with that without the act; is that correct?

Ms Katz: *Sports Illustrated Canada* already received a ruling from Investment Canada about its contemplated *Sports Illustrated Canada* edition. Time Warner received a ruling with regard to *Sports Illustrated Canada*. That ruling was irrevocable. The guidelines, therefore, could only apply in respect of any new proposed investments.

The Chairman: If they had not received such a ruling am I correct in saying that the *Sports Illustrated* problem could have been dealt with under the Investment Canada Act?

Ms Katz: No, because without the precision in the business guidelines that were announced in July, 1993, I do not think that would have been possible.

The more general question is that the government moved to protect the integrity of its policy. It was not focused on one particular magazine.

The Chairman: Perhaps you misunderstood my question. I think it is important that we understand this issue.

Given the amendments that were made in 1993 with the Investment Canada Act, if you wanted to deal today with the *Sports Illustrated* problem — that is, assuming for the moment that they did not have the original ruling — am I correct in saying that you could do so today using the Investment Canada Act?

Ms Katz: Yes, that is correct.

Senator Murray: Would that also apply to any of the *Time* family, for example, *People*, and so on?

The Chairman: The problem is that the act is forced by the fact that Investment Canada made a ruling that, to use your words, is irrevocable. Is that correct, or am I missing something here?

Ms Katz: Perhaps we should go back to the question. If the related business guidelines had been in place, then, for any existing publisher based in Canada who sought to publish a new title and sought to publish a split run, the guidelines would have prevented that from taking place.

Senator Murray: Yes, without a review.

Senator Stewart: It would have to be based in Canada.

Senator Meighen: Yes, and Time Warner complies with that.

Senator Stewart: Presumably they could change that.

Senator Murray: There is the other aspect to consider, namely, Tariff Code 9958. *Sports Illustrated Canada* got a ruling from Revenue Canada that the tariff code did not catch the electronic transmission of pages to a printing plant.

The Chairman: What year was that?

Mr. Rabinovitch: It was 1993.

[Traduction]

de régler le cas de *Sports Illustrated*, vous auriez pu le faire sans avoir recours à la loi, n'est-ce pas?

Mme Katz: *Sports Illustrated Canada* avait déjà obtenu une décision d'Investissement Canada à propos de son projet d'édition de *Sports Illustrated Canada*. Time Warner a obtenu une décision à l'égard de *Sports Illustrated Canada*. Ce jugement était irrévocable. Par conséquent, les lignes directrices ne pourraient s'appliquer à de nouveaux projets d'investissement.

Le président: Sans cette décision, ai-je raison de prétendre que le problème posé par *Sport Illustrated Canada* aurait pu être résolu dans le cadre de la Loi sur Investissement Canada?

Mme Katz: Non, sans les précisions apportées par les lignes directrices à l'égard des entreprises liées, annoncées en juillet 1993, à mon avis, cela n'aurait pas été possible.

Pour saisir le tableau d'ensemble, il faut savoir que le gouvernement est intervenu afin de protéger l'intégrité de sa politique. Il ne visait pas un périodique en particulier.

Le président: Vous avez peut-être mal compris ma question. Je crois qu'il est très important que nous comprenions l'enjeu.

Compte tenu des modifications apportées en 1993 à la Loi sur Investissement Canada, si l'on voulait aujourd'hui régler le dossier de *Sports Illustrated* — en supposant que l'on n'ait pas obtenu la décision initiale —, ai-je raison de croire que cela serait possible aujourd'hui par le truchement de la Loi sur Investissement Canada?

Mme Katz: Oui, tout à fait.

Le sénateur Murray: S'appliquerait-elle à toute entreprise de la famille *Time*, comme *People* entre autres?

Le président: Le problème, c'est que la loi est rendue obligatoire par le fait qu'Investissement Canada a rendu une décision qui, comme vous l'avez dit, est irrévocable. Est-ce bien cela, ou bien n'ai-je pas saisi quelque chose?

Mme Katz: Nous devrions peut-être revenir à la question. Si les lignes directrices à l'égard des entreprises liées avaient alors été mises en oeuvre, elles auraient empêcher d'agir toute entreprise d'édition ayant son siège social au Canada qui aurait voulu publier un nouveau titre, puis une édition à tirage dédoublé.

Le sénateur Murray: Oui, sans examen.

Le sénateur Stewart: Il aurait fallu qu'elle ait son siège social au Canada.

Le sénateur Meighen: Oui, et Time Warner respecte cette disposition.

Le sénateur Stewart: Ils pourraient peut-être changer ça.

Le sénateur Murray: Il a un autre aspect à considérer, à savoir le code tarifaire 9958. *Sports Illustrated Canada* a obtenu de Revenu Canada une décision selon laquelle le code tarifaire ne s'applique pas à la transmission électronique de pages à une imprimerie.

Le président: En quelle année était-ce?

M. Rabinovitch: C'était en 1993.

[Texte]

The Chairman: The Investment Canada ruling was in 1992.

Senator Murray: The Investment Canada ruling was first. It was to the effect that what we proposed to do would not be reviewable by Investment Canada. They then got a ruling that confirmed what, I presume, was their legal advice, namely, that our tariff code was against the new technology — never mind the spirit, intent, and so on; that is not a matter that concerned them.

Why could you not have changed the tariff code to catch electronic transmission of the page proofs, or whatever?

Ms Katz: The major impediment to amending Tariff Code 9958 is primarily a question of enforcement.

Tariff Code 9958, at the moment, deals with the physical importation of magazines crossing the border. If you wished to define the electronic transmission of the editorial as a "good" that is fine, but how would you prohibit its importation into the country? You can certainly determine that electronic transmission constitutes an importation, but you cannot do anything about it. How would you prohibit its importation? The point of the tariff code is to prohibit the importation of a good into the country. If the good is being electronically transmitted, I do not know if the government would have the ability to enforce the legislation which enables it to prohibit the importation. It is a question of enforcement.

Senator Murray: The prohibition relates to the split run. The question is: Since we prohibit its physical importation, why can we not prohibit its electronic importation by using the tariff code? I have been told that has been done in connection with film and video legislation that is now in this country.

Senator Meighen: I believe Bill C-134 dealt with that.

Mr. Rabinovitch: Are we talking about the Film and Video Importation Act of 1987?

Senator Murray: Yes.

Senator Meighen: Yes. It did not become law.

Mr. Rabinovitch: It only received first reading and died on the Order Paper. As I recall, it did not even proceed to second reading. It does not exist.

Senator Murray: Is it because the proposed use of the tariff code for that purpose was found to be flawed? Is that why it did not proceed?

Mr. Rabinovitch: No. It was related to debates within the film industry at the time, including film importers and distributors. The question of electronic transmission was hardly a part of that discussion whatsoever. I do not recall there being any public discussion at the time of that issue. It was altogether a different and broader issue that also related to the failure of an

[Translation]

Le président: La décision d'Investissement Canada date de 1992.

Le sénateur Murray: La décision d'Investissement Canada est intervenue en premier. Selon cette décision, ce que nous proposons de faire ne serait pas sujet à un examen par Investissement Canada. Une décision est venue ensuite confirmer ce qui, je présume, était leur avis juridique, à savoir que notre code tarifaire n'était pas adapté pour faire face à l'évolution de la technologie — qu'importait l'esprit, l'intention, et cetera, que cette question ne les concernait pas.

Pourquoi n'auriez-vous pas pu modifier le code tarifaire de sorte à ce qu'il s'applique aux épreuves ou documents transmis par voie électronique?

Mme Katz: Le principal obstacle que pose la modification du code tarifaire 9958 est essentiellement une question d'application.

À l'heure actuelle, le code tarifaire 9958 concerne l'importation physique de périodiques. Si vous voulez définir les articles rédactionnels transmis par voie électronique comme une «marchandise», très bien, mais comment allez-vous en empêcher l'importation? Vous pouvez certes assimiler la transmission électronique à une importation, mais vous ne pouvez rien faire à ce sujet. Comment interdiriez-vous l'importation? Le but du code tarifaire est d'interdire l'importation d'une marchandise. Dans le cas d'une marchandise transmise par voie électronique, je ne sais pas si le gouvernement peut faire appliquer la mesure législative lui permettant d'en interdire l'importation. C'est une question d'application.

Le sénateur Murray: L'interdiction concerne les éditions à tirage dédoublé. La question est: puisque nous en interdisons l'importation physique, pourquoi ne pouvons-nous pas en interdire la transmission par voie électronique en appliquant le code tarifaire? On m'a dit que cela a été fait dans le cas de la mesure législative sur les films et les vidéos actuellement en vigueur dans ce pays.

Le sénateur Meighen: Je crois que le projet de loi C-134 traitait de cette question.

M. Rabinovitch: Sommes-nous en train de parler de la loi sur l'importation de films et de vidéos de 1987?

Le sénateur Murray: C'est bien cela.

Le sénateur Meighen: Ce projet de loi n'a jamais été adopté.

M. Rabinovitch: Il s'est seulement rendu à l'étape de la première lecture et est mort au *Feuilleton*. Si mes souvenirs sont exacts, il ne s'est jamais rendu à l'étape de la deuxième lecture. Cette loi n'existe pas.

Le sénateur Murray: Est-ce parce que la proposition de recourir au code tarifaire à cette fin a été jugée imparfaite? Est-ce pour cela que ce projet de loi ne s'est pas rendu plus loin?

M. Rabinovitch: Non. La raison avait trait aux débats qui se tenaient au sein de l'industrie à l'époque, y compris entre les importateurs et les distributeurs de films. La question de la transmission électronique n'a guère été abordée dans ce contexte. Je ne me souviens pas qu'il y ait eu des discussions publiques à ce sujet à l'époque. C'était une question totalement différente, une

[Text]

earlier piece of legislation. The earlier piece of legislation with which Mrs. MacDonald, as minister, was closely associated, had moved far along in the legislative process but, unfortunately, due to discussions between individuals on this side of the border and on the American side of the border, it became apparent that there was insufficient reason here to proceed with that earlier legislation. Once that earlier legislation had died, the legislation to which you are referring was introduced. It did not enjoy widespread support. In fact, there were widespread misgivings about the earlier proposed legislation and, therefore, the second bill died on the Order Paper. The electronic issue did not arise at all.

Senator Murray: You are raising policy considerations here. I am not sure I am satisfied with your explanation as to why the tariff code could not have been changed to catch electronic transmission for the purpose of preventing split-run operations from taking place.

Mr. Rabinovitch: I will give a general answer and Ms Katz may add to what I have to say.

Although that earlier piece of draft legislation contained a provision that dealt with electronic transmission, that provision was never subjected to public debate and scrutiny. We do not know what weaknesses might have been discovered at that time as that discussion never took place.

Senator Murray: Mr. MacDonald, is the possible use of the tariff code to catch electronic transmission as well as physical importation of a split run? Is it a trade issue?

Mr. Rabinovitch: I wish to add a few words and Mr. MacDonald and Ms Katz may also wish to address this issue.

The Task Force Report on the Canadian Magazine Industry said that amending 9958 to deem an electronic transmission to be a good would put Canada ahead of its trading partners on this issue and would create significant and important problems. They were making two separate points. They went on to say that a complete prohibition would offend our international commitments.

Perhaps our colleagues can add to that.

Mr. Tom MacDonald, Director General, United States Trade and Economic Policy Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: All I can add is that, if one reinterprets what is covered by a tariff item, given that tariff items have been subject to international negotiation with ones trading partners, trade issues can be raised. However, that is not the route that has been taken here. It is not an issue at this point.

[Traduction]

question plus vaste, qui avait aussi rapport avec le rejet d'une mesure législative antérieure. Cette mesure législative antérieure, à laquelle Mme MacDonald, en sa qualité de ministre, était étroitement associée, s'était rendue assez loin dans le processus législatif mais, malheureusement, il est ressorti d'entretiens entre des personnes du côté canadien et du côté américain de la frontière que les raisons de donner suite à cette mesure législative n'étaient pas suffisantes. Une fois que cette mesure législative antérieure est morte au *Feuilleton*, celle à laquelle vous faites maintenant référence a été déposée. Elle ne jouissait pas de l'appui général. En fait, vu les doutes généralisés au sujet de la mesure législative antérieure, le deuxième projet de loi est mort au *Feuilleton*. L'idée de la transmission électronique n'a pas du tout été soulevée.

Le sénateur Murray: Vous êtes en train de soulever ici des considérations d'ordre général. Je ne suis pas sûr d'être convaincu par l'explication que vous nous donnez de la raison pour laquelle le code tarifaire n'aurait pu être modifié de sorte à s'appliquer à la transmission électronique, ceci dans le but d'empêcher des opérations de tirage dédoublé.

M. Rabinovitch: Je ferai une réponse générale, et Mme Katz pourra compléter.

Cette mesure législative antérieure contenait une disposition qui avait trait à la transmission électronique. Cependant, cette disposition n'a jamais fait l'objet d'un débat ou d'un examen public. Nous ne savons pas quels points faibles auraient pu être relevés à l'époque, étant donné qu'on n'en a jamais discuté.

Le sénateur Murray: M. MacDonald, est-il possible d'appliquer le code tarifaire à la transmission électronique et à l'importation physique d'une édition à tirage dédoublé? S'agit-il d'une question de commerce extérieur?

M. Rabinovitch: J'aimerais ajouter quelques mots, et peut-être M. MacDonald et Mme Katz voudront-ils aussi dire quelque chose à ce sujet.

Dans son rapport, le Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques a dit que modifier le code tarifaire 9958 de sorte à assimiler un document transmis par voie électronique à une marchandise placerait le Canada en avant de ses partenaires commerciaux en ce qui concerne cette question et créerait des problèmes substantiels et importants. Ils soulevaient là deux points distincts. Ils ont dit ensuite qu'une interdiction complète irait à l'encontre de nos obligations internationales.

Peut-être nos collègues peuvent-ils ajouter quelque chose à cela.

M. Tom MacDonald, directeur général de la politique commerciale et économique, États-Unis, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Tout ce que je puis ajouter, c'est que, les numéros tarifaires ayant fait l'objet de négociations internationales avec nos partenaires commerciaux, interpréter ce que couvre un numéro tarifaire risque de poser des problèmes. Toutefois, ce n'est pas ce qu'on a choisi de faire ici. Ce n'est donc pas un problème.

[Texte]

Senator Murray: I presume you considered the option of trying to use the tariff code to catch electronic transmission, did you not?

Ms Katz: Yes, we did. In fact, in the early discussions of the task force the chairman of the task force, Mr. Tassé, and his co-chair, Mr. O'Callaghan, examined a number of possible routes. One of the first options they considered was: Why do we not focus on the tariff code? It is the tariff code that has managed the split-run question for the past 30 years. Is there not some way that the tariff code can be amended or updated?

In Mr. Tassé's discussions with officials at the Department of Finance and Revenue Canada, two things became quite clear. First, there is no recognition by other countries that intangibles such as electronic transmissions are treated as goods. Such a determination, then, that an electronic transmission was a good would have put Canada somewhere out ahead of its trading partners. It was not an initiative that Canada wanted to move on at that time.

The second point was that, even if you succeed in defining it as an importation, how would you prohibit its entry into the country? The tariff code is a border measure. You cannot impede or prohibit the transmission of that signal across the Canadian border. The task force then concluded that we must deal with the split run once it is on the Canadian market. Basically, they had to move off any consideration of amending the tariff code in order to look at measures that would deal with a split run once it appeared on the Canadian market or in a wholesalers' warehouse.

Senator Murray: Even under Tariff Code 9958 we were never able to deal with it until after the first issue came out.

Ms Katz: That is correct. A split run would enter the country, a determination would be made that it was a split run, and the effect of the tariff code would then enable Revenue Canada to prohibit the importation of the four succeeding issues. In fact, Revenue Canada never had to resort to that.

Senator Murray: No, but I do not see what the great difference would be. If we amended the tariff code to catch electronic transmission, once the magazine was printed, we could invoke the code as we did with physical importation.

Ms Katz: You can only invoke the code if you can prohibit the entry of something at the border.

Senator Murray: They make the extraordinary statement in the Tassé-O'Callaghan report that in recent times, the evidence indicated that section 19 had been more honoured in the breach than in its observance. Do you have anything to say about that? What does that mean? They do not really elaborate on that statement.

Ms Katz: The reference there is to the fact that there has been a concern within the magazine publishing industry that section 19 is not adequately enforced. More precisely, there is a concern on the part of magazine publishers that Revenue Canada, in

[Translation]

Le sénateur Murray: Je présume que vous avez envisagé de recourir au code tarifaire pour empêcher la transmission électronique, n'est-ce pas?

Mme Katz: Effectivement. En fait, au début des entretiens, le président du groupe de travail, M. Tassé, et le coprésident, M. O'Callaghan, ont examiné diverses possibilités. L'une des premières possibilités envisagées a été: pourquoi ne pas nous concentrer sur le code tarifaire? C'est lui qui a servi à gérer la question des éditions à tirage dédoublé ces trente dernières années. N'y a-t-il pas moyen de le modifier ou de l'actualiser?

Au cours des entretiens qu'a eus M. Tassé avec les responsables du ministère des Finances et de Revenu Canada, deux choses sont apparues clairement. Premièrement, les autres pays ne reconnaissent pas comme marchandises ce qui est intangible, comme les documents transmis par voie électronique. Une telle reconnaissance par le Canada aurait placé notre pays en avant de ses partenaires commerciaux. Le Canada n'était pas prêt à prendre cette initiative.

Deuxièmement, même si on arrivait à assimiler les documents transmis par voie électronique à des marchandises importées, comment en interdire l'entrée au Canada? Le code tarifaire est une mesure frontalière. Vous ne pouvez empêcher ou interdire la transmission transfrontière de documents. Le groupe de travail a donc conclu que l'édition à tirage dédoublé était une question qui devait être réglée une fois cette édition sur le marché canadien. Essentiellement, ils ont dû renoncer à modifier le code tarifaire et se concentrer sur les mesures à prendre pour s'attaquer au problème de l'édition à tirage dédoublé une fois cette édition sur le marché canadien ou dans les entrepôts du grossiste.

Le sénateur Murray: Le code tarifaire 9958 ne nous a jamais permis de régler cette question avant la sortie du premier numéro.

M. Katz: C'est juste. Supposons qu'une édition à tirage dédoublé entre dans le pays et qu'il est décidé qu'il s'agit effectivement d'une édition à tirage dédoublé, Revenu Canada peut alors recourir au code tarifaire pour interdire l'importation des quatre numéros suivants. En fait, Revenu Canada n'a jamais dû recourir à ce moyen.

Le sénateur Murray: Non, mais je ne vois pas où serait la différence. Si nous modifions le code tarifaire de sorte à ce qu'il s'applique aux documents transmis par voie électronique, une fois le périodique imprimé, nous pourrions invoquer le code comme dans le cas de l'importation d'une marchandise physique.

Mme Katz: Vous ne pouvez invoquer le code que si vous pouvez interdire l'entrée d'une chose à la frontière.

Le sénateur Murray: Ils font, dans le rapport Tassé-O'Callaghan, cette assertion extraordinaire que, récemment, la preuve indiquait que l'article 19 avait été plus souvent enfreint que respecté. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet? Qu'est-ce que ça veut dire? Ils ne s'étendent pas vraiment sur cette assertion.

Mme Katz: Cela fait référence au fait que l'industrie des périodiques craint que l'article 19 ne soit pas appliqué. Plus précisément, elle craint que — lors de la vérification des déclarations d'impôts sur les sociétés — Revenu Canada

[Text]

auditing corporate tax returns, does not adequately examine large advertisers' advertising expenditures to ensure that they are deducting only that advertising placed in Canadian magazines or newspapers. At the heart of that statement was the question: Does Revenue Canada adequately audit corporate income tax concerns and, more specifically, it had to do with the extent to which advertising expenses are deducted or not deducted. A series of recommendations appear in the task force report. We are following up on those with Revenue Canada.

The Chairman: You said in your response to Senator Murray, Ms Katz, that your problem with electronic transmission was that it was not a good, and you questioned how it would be dealt with at the border. I would point out, however, that the product that results is a magazine which winds up on newspaper stands, and is a tangible product. Why would it not be possible to invoke a tariff code, even if you must police it as a magazine at the store level rather than as a electronic good?

Part of the act also deals with imposing responsibilities on distributors and retailers to avoid selling split runs. Why could you not have imposed a physical tariff at that level?

Ms Katz: My understanding is that their jurisdiction only applies with regard to the border. If you wish, however, we could ask officials of Revenue Canada to appear here to give you a more detailed answer than I am able to give you at this time.

The Chairman: We do not necessarily need to have the officials here, but we do need the answer by Tuesday.

Senator Stewart: Following up on the question Senator Murray asked, in the case of the tangible good coming across the border and appearing in the split-run magazine, the fact that the split-run magazine appeared and was tangible would have been conclusive evidence in the old days that the good had indeed been tangible and had crossed the border; whereas with the non-tangible good there would be no evidence that would be demonstrable, in the 100-per-cent sense, that the good had indeed crossed the border. Is that what you are saying?

Ms Katz: Yes, you have perhaps expressed it better than I have been able to explain it over the last few minutes.

As the tariff code is now written, if the editorial content arrives in the country by way of an electronic transmission, there is no importation.

Senator Murray: The parent issue of *Sports Illustrated* is 80 per cent or more identical. It is obvious that it has crossed the border in some fashion.

[Traduction]

n'analyse pas suffisamment les dépenses de publicité des grands annonceurs pour s'assurer qu'ils ne déduisent que les dépenses pour la publicité dans les périodiques ou journaux canadiens. Au fond, la question était: Revenu Canada vérifie-t-il bien les déclarations d'impôt sur les sociétés, plus précisément en ce qui concerne les dépenses de publicité qui sont déduites et celles qui ne le sont pas. Le groupe de travail fait une série de recommandations dans son rapport. Nous donnons suite à ces recommandations avec Revenu Canada.

Le président: Mme Katz, vous avez dit dans votre réponse au sénateur Murray, que — pour votre part — le problème en ce qui concerne les documents transmis par voie électronique est qu'il ne s'agit pas d'une marchandise et que vous vous demandez comment procéder à la frontière. Je vous fais remarquer, toutefois, que le produit qui en découle est un périodique qui se retrouve dans les kiosques à journaux et qui est un produit tangible. Pourquoi ne serait-il pas possible d'invoquer un code tarifaire, même si le contrôle doit se faire une fois le périodique imprimé et en vente dans les kiosques plutôt que sous la forme d'un document transmis par voie électronique?

Le projet de loi porte en partie sur les responsabilités placées sur les distributeurs et les vendeurs au détail afin d'empêcher la vente d'éditions à tirage dédoublé. Pourquoi n'auriez-vous pas pu imposer un tarif applicable à une marchandise physique à ce niveau?

Mme Katz: Je crois comprendre qu'il ne leur est possible de le faire qu'à la frontière. Toutefois, nous pourrions, si vous voulez, demander à des responsables de Revenu Canada de venir témoigner devant le comité. Ils pourraient ainsi vous donner une réponse plus détaillée.

Le président: Il n'est pas vraiment nécessaire que des responsables de Revenu Canada viennent témoigner devant ce comité. Par contre, nous avons besoin de la réponse d'ici mardi.

Le sénateur Stewart: Pour revenir à la question que le sénateur Murray a posée, prenons un document qui passe la frontière sous la forme d'une marchandise tangible et est publié dans un périodique à tirage dédoublé, le fait de sa parution dans ce périodique et le fait qu'il s'agit d'une marchandise tangible auraient suffi autrefois à prouver de façon concluante qu'il s'agissait bien d'une marchandise tangible qui avait franchi la frontière, alors que si l'on prend un document qui franchit la frontière sous forme non tangible, il ne pourrait être totalement démontré que la marchandise en question a en fait franchi la frontière. Est-ce ce que vous êtes en train de dire?

Mme Katz: C'est bien cela. Peut-être l'avez-vous mieux exprimé que je ne l'ai fait ces dernières minutes.

Comme le code est formulé actuellement, si le corps rédactionnel arrive au Canada par voie électronique, il ne s'agit pas d'une importation.

Le sénateur Murray: L'édition-mère de *Sports Illustrated* est identique dans une proportion d'au moins 80 p. 100. Il est évident que la revue a franchi la frontière d'une certaine façon.

[Texte]

Senator Stewart: The point is that it must be a tangible good that is crossing the border for that particular provision to apply.

Mr. Rabinovitch: In order to develop Tariff Code 9958 in the direction that we are discussing hypothetically, from an enforcement standpoint, it would be necessary to create a requirement that certain signals not be received. We would then have to establish a system whereby signals are intercepted, listened to, and then determine whether or not those are the signals that should or should not be received. We are not in the business of intercepting signals from friendly or other countries.

Senator Hervieux-Payette: Since we have Mr. Rabinovitch here, who is knowledgeable about broadcasting, we can perhaps draw a parallel with the problem we are faced with concerning satellite transmission and not being able to impose any fees, or whatever, when the signal travels across the border. We must solve the problem by other mechanisms. My colleagues on the transport and communications committee are also faced with the problem of not being able to apply Canadian legislation when a signal is crossing the border.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, c'est exactement le cas. La question consiste à savoir comment contrôler des signaux électroniques et comment contrôler leurs effets pour ce qui est de leurs effets directs, leurs effets dans l'imprimerie, ou leurs effets pour la transmission dans le système de radiodiffusion.

Évidemment, en 1995, le monde est en train de changer. Il est en train d'évoluer. Mais comment allons-nous améliorer nos politiques de contrôle afin de résoudre les besoins du contenu canadien comme Grattan O'Leary et les autres l'ont déjà identifiés?

Vraiment, monsieur le président, c'est exactement cela qui est identifié ici. C'est une question de comptes politiques publics.

Senator Sylvain: Mr. Rabinovitch, you said that the Time Warner people had been advised on a number of occasions that they might be out of line. Could you give us any correspondence that exists between the government — any department — and Time Warner where this is stated, please?

Mr. Rabinovitch: I should specify that at least one of the admonitions in question was in the form of a public statement by the minister of the day. We will be able to give that to you.

Senator Sylvain: Was there any correspondence specifically directed to the person involved?

Mr. Rabinovitch: We will find what we have.

Senator Sylvain: Thank you.

My memory does not go back as far as Senator Murray's, so I will try to keep my question short and, in view of the time, I would ask you to keep your answers short also.

[Translation]

Le sénateur Stewart: Le point est qu'il doit s'agir d'une marchandise tangible franchissant la frontière pour que cette disposition s'applique.

M. Rabinovitch: Pour adapter le code tarifaire 9958 dans le sens que nous sommes en train de discuter de façon hypothétique, il faudrait pour pouvoir l'appliquer, exiger l'interception de certains signaux. Il faudrait créer un système permettant d'intercepter les signaux, d'empêcher que ces signaux ne soient enregistrés et de déterminer ensuite les signaux que l'on devrait laisser passer et ceux que l'on ne devrait pas laisser passer. Ce n'est pas à nous d'intercepter les signaux en provenance de pays amis ou autres.

Le sénateur Hervieux-Payette: Puisque M. Rabinovitch, qui s'y connaît en radiodiffusion, est ici, peut-être pouvons-nous établir un parallèle avec le problème auquel nous sommes confrontés en ce qui concerne la transmission par satellite, sur laquelle nous ne pouvons imposer aucun droit quand les signaux franchissent la frontière. Nous devons régler le problème par d'autres moyens. Mes collègues du comité des transports et des communications sont aussi confrontés à l'impossibilité d'appliquer la législation canadienne aux signaux qui franchissent la frontière.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, this is precisely the case. The issue is how do we control electronic signals and how do we control their impact in terms of direct effects on the printing industry, as well as on broadcasting.

Obviously, the world is changing in 1995. It is evolving. But how are we going to improve our control policies, so as to meet the needs relating to Canadian content, as identified by Grattan O'Leary and others?

Mr. Chairman, this is precisely what is being identified here. It is a matter of public political accounts.

Le sénateur Sylvain: Monsieur Rabinovitch, vous avez dit que l'on avait à plusieurs reprises mis en garde les représentants de Time Warner contre le fait qu'ils contrevenaient peut-être à la politique. Pourriez-vous remettre au comité toute pièce de correspondance existant entre le gouvernement — un ministère — et les représentants de Time Warner dans laquelle cela est indiqué?

M. Rabinovitch: Je dois préciser que l'une des mises en garde en question a été lancée sous la forme d'une déclaration publique qu'avait faite le ministre d'alors. Nous pourrions vous remettre une copie de cette déclaration.

Le sénateur Sylvain: Existe-t-il une lettre adressée expressément à la personne intéressée?

M. Rabinovitch: Nous verrons ce que nous avons.

Le sénateur Sylvain: Merci.

Ma mémoire ne remonte pas aussi loin que celle du sénateur Murray. J'essaierai donc d'être bref dans mes questions et, compte tenu du temps, je vous demanderai de bien vouloir l'être également dans vos réponses.

[Text]

You made two statements that I should like you to elaborate on. This morning, when I went down to pick up my newspaper in the hotel at the cigar shop, among the magazines I saw *Sports Illustrated*. Is that a split-run magazine that is on the shelf in the stores today?

Ms Katz: If it says *Sports Illustrated Canada* across the top of the cover, that is the Canadian split-run edition.

Senator Sylvain: Are there any other editions of these magazines across the country that are the same as this one, that is, a split-run edition?

Ms Katz: Yes there are. In fact, *Time* magazine is also a split-run publication.

Senator Sylvain: What about *Reader's Digest*?

Ms Katz: *Reader's Digest* has Canadian status under the Income Tax Act.

Senator Sylvain: Would I be correct to presume that *Time* magazine is covered by the grandfathering provisions?

Ms Katz: Under Bill C-103, yes.

Senator Sylvain: It will not be affected by the passage of Bill C-103 because of the date at which this bill is to go into effect; is that right?

Ms Katz: Yes. The grandfathering provision relates to magazines.

Senator Sylvain: Is the only magazine on the shelves today, apart from *Time*, that would be affected by this bill *Sports Illustrated*?

Ms Katz: No, there are other split-run editions on the Canadian market.

Senator Sylvain: I just asked the question and you told me that *Time* was the only other one.

Ms Katz: *Time* is one. There is also a publication called *The Hockey News* which has been on the market for a number of years. It is published in Canada and in the United States. It will be affected by the tax to the extent that it will not be able to increase its frequency because the grandfathering provision speaks in terms of the number of issues.

Senator Sylvain: If it does not increase its frequency, it will not be affected; is that correct?

Ms Katz: That is correct.

Mr. Rabinovitch: That is not a complete answer. The context is that those magazines were in existence well before any discussion of new versions of split-run magazines came forward. Therefore, they had a genuine "grandfathered" existence in the marketplace.

Senator Sylvain: Here you have a taxpayer in this country who wants to start something new and, because he is smart enough to use new technology, you are trying to block him from doing so. I submit that this is aimed specifically at one magazine,

[Traduction]

Vous avez dit deux choses sur lesquelles j'aimerais avoir un peu plus de détails. Ce matin, quand je suis allé chercher mon journal à la boutique de l'hôtel, j'ai vu *Sports Illustrated* parmi les périodiques qui se trouvaient là. L'édition à tirage dédoublé de ce périodique est-elle actuellement en vente dans les kiosques?

Mme Katz: S'il est indiqué *Sports Illustrated Canada* en haut de la page de couverture, il s'agit bien de l'édition canadienne de ce périodique à tirage dédoublé.

Le sénateur Sylvain: Y a-t-il en vente dans le pays d'autres éditions à tirage dédoublé de publications comme celle-ci?

Mme Katz: Il y en a. En fait, *Time* est l'une de ces publications.

Le sénateur Sylvain: Et *Reader's Digest*?

Mme Katz: En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, *Reader's Digest* est une publication canadienne.

Le sénateur Sylvain: Ai-je raison de présumer que la revue *Time* est couverte par la clause d'exception?

Mme Katz: En vertu du projet de loi C-103, oui.

Le sénateur Sylvain: Elle ne sera pas affectée par l'adoption du projet de loi C-103 du fait de la date d'entrée en vigueur, est-ce bien cela?

Mme Katz: C'est bien cela. La clause d'exception se rapporte aux périodiques.

Le sénateur Sylvain: À part *Time*, *Sports Illustrated* est-elle la seule revue en vente actuellement dans les kiosques qui serait touchée par ce projet de loi?

Mme Katz: Non, il existe d'autres éditions à tirage dédoublé de périodiques sur le marché canadien.

Le sénateur Sylvain: Je viens de poser la question, et vous avez dit que *Time* était la seule autre revue.

Mme Katz: *Time* est une revue. Il y a aussi une publication appelée *The Hockey News*, qui est sur le marché depuis un certain nombre d'années. Elle est publiée au Canada et aux États-Unis. Cette revue sera affectée par la taxe dans la mesure où elle ne peut pas accroître sa fréquence de publication du fait de la clause d'exception.

Le sénateur Sylvain: Si elle n'accroît pas sa fréquence de publication, elle ne sera pas affectée, exact?

Mme Katz: Exact.

M. Rabinovitch: Cette réponse est incomplète. Ce qui arrive, c'est que ces périodiques existaient bien avant qu'il ne soit question de nouvelles éditions à tirage dédoublé. Leur présence sur le marché est donc protégée.

Le sénateur Sylvain: Somme toute, supposons qu'un contribuable au Canada veuille lancer quelque chose de nouveau, parce qu'il est suffisamment futé pour tirer parti de la nouvelle technologie, vous essayez de l'en empêcher. À mon avis, cette

[Texte]

not one dozen. The others will be grandfathered in one way or the other; this one will be toast.

Mr. Rabinovitch: No. This is not aimed at one publication. It so happens that one publication did begin during the period when the task force was doing its work although, as I stated earlier, there were public statements of government intention and policy. One magazine did start-up; but the legislation is not aimed at that one magazine.

Senator Sylvain: It just happens to hit that one in particular because of the date you have chosen in this bill?

Mr. Rabinovitch: That one happened to start up during that period.

Senator Sylvain: Yes. Before the task force completed its report, it was already on the newsstands. Am I correct?

Ms Katz: I should like to add to the answer given by Mr. Rabinovitch. A Canadian publication will be affected by Bill C-103. In the testimony before the house parliamentary committee the publisher of *Harrowsmith* indicated that, as a result of Bill C-103, her magazine would have to rethink its operation. The Canadian edition of *Harrowsmith* would no longer be able to share its editorial with its sister publication in the states.

Senator Sylvain: What is the significance of the March 26, 1993 date? Why is that particular date chosen rather than a subsequent date which would also have grandfathered this particular magazine?

Ms Katz: It was the date of the establishment of the task force.

Senator Sylvain: Not the report of the task force, just the establishment of it?

Ms Katz: No, it was the establishment of the task force. That date was chosen since it was with the establishment of the task force that the government was making it very clear that any further initiatives to publish split runs in the Canadian market would be undertaken by the publisher at his or her own risk.

Senator Sylvain: How did the government know what the results of the deliberations of the task force would be?

Ms Katz: The government did not know what the precise recommendations of the task force would be, but the instructions to the task force were to recommend measures so that the government would be able to maintain the integrity of its long-standing policy.

Senator Sylvain: Would it not be more logical to make the effective date the date on which the task force reported rather than the date on which it was created?

Ms Katz: The decision of the government was that the important date was the date the task force was established.

[Translation]

mesure vise un périodique expressément, et non pas une douzaine d'autres. Les autres seront protégés d'une façon ou d'une autre tandis que celui-ci est passé au grill.

M. Rabinovitch: Non. Cette mesure ne vise pas une seule publication. Il se trouve qu'une publication a commencé au cours de la période où le groupe de travail examinait la question quoique, comme je l'ai dit plus tôt, le gouvernement avait annoncé publiquement son intention et sa politique. Une publication a commencé, mais cette mesure législative ne vise pas un seul périodique.

Le sénateur Sylvain: Il se trouve simplement que ce périodique en particulier est touché du fait de la date que vous avez fixée dans ce projet de loi?

M. Rabinovitch: Cette publication a commencé au cours de cette période.

Le sénateur Sylvain: Oui. Elle était déjà dans les kiosques avant que le groupe de travail ne termine son rapport. C'est bien cela?

Mme Katz: Je voudrais ajouter une précision à la réponse de M. Rabinovitch. Une publication canadienne sera touchée par le projet de loi C-103. Dans son témoignage au comité parlementaire de la Chambre, l'éditrice de *Harrowsmith* a indiqué que, par suite du projet de loi C-103, le périodique devrait repenser ses opérations, que l'édition canadienne de *Harrowsmith* ne pourrait plus partager son contenu rédactionnel avec l'édition américaine de cette publication.

Le sénateur Sylvain: En quoi la date du 26 mars 1993 est-elle importante? Pourquoi avoir choisi cette date plutôt qu'une date ultérieure qui aurait permis à ce périodique d'être également protégé?

Mme Katz: C'est la date où le groupe de travail a été créé.

Le sénateur Sylvain: Pas la date du rapport du groupe de travail, mais celle de sa création?

Mme Katz: Non, la date de la création du groupe de travail. On a choisi cette date parce que, en créant ce groupe de travail, le gouvernement voulait bien faire comprendre que toute initiative en vue de publier des éditions à tirage dédoublé au Canada serait au risque de l'éditeur.

Le sénateur Sylvain: Comment le gouvernement savait-il quelle serait l'issue des délibérations du groupe de travail?

Mme Katz: Le gouvernement ne savait pas précisément quelles recommandations ferait le groupe de travail, mais ce dernier avait pour instructions de recommander des mesures qui permettent au gouvernement de préserver l'intégrité de sa politique de longue date.

Le sénateur Sylvain: Ne serait-il pas plus logique que la date d'entrée en vigueur soit celle du rapport du groupe de travail, plutôt que celle de sa création?

Mme Katz: Le gouvernement a décidé que la date qui importait était celle de la création du groupe de travail.

[Text]

Senator Sylvain: What we have is one magazine being targeted and a date which is meant to affect that particular magazine. I can see no other particular reason for it.

Ms Katz: That is not so.

There were two considerations. First, there was the signal that it was possible to circumvent the spirit of the policy by virtue of shipping editorial content into Canada electronically. The task force identified a number of publications that had the potential to publish split runs in the Canadian market. Approximately 50 consumer magazines were identified by the task force as having a potential interest in publishing Canadian split runs. The tax measure is not in any way directed at one particular publication.

Second, it is directed at maintaining the policy and ensuring that magazines which are published in Canada are original and indigenous to Canada.

Senator Sylvain: How many new magazines have started since March 1993 in Canada?

Ms Katz: Are you referring to split-run publications?

Senator Sylvain: Yes, split-run magazines. How many new ones have started since that particular magic date?

Ms Katz: I believe one or two publications asked us for an opinion on whether or not they would be considered to be split runs, but the signal that the government sent, by virtue of establishing the task force and the statements made by Minister Beatty prior to the establishment of the task force, indicated to any publisher that was contemplating a split run that the government would be initiating measures that would not make the publication of a split run feasible.

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous avons maintenant une édition du *Paris Match Québec*, dans laquelle il y a du contenu québécois et des annonces de produits canadiens. Je ne sais pas si le *Paris Match*, le *Elle Québec*, qui est le *Elle* international...

Mme Katz: Ni le *Elle Québec*, ni le *Paris Match* ne sont des éditions dédoublées.

Le sénateur Hervieux-Payette: Elles sont produites là-bas pour être ensuite envoyées et imposées aux douanes?

Mme Katz: Non, elles ne sont même pas imposées aux douanes. Nous avons exploré ces cas en particulier, c'est-à-dire le *Paris Match* et *Elle Québec*. Aucune de ces éditions ne sont dédoublées. Mais si vous le désirez, je peux faire un peu plus de recherche sur cette question. Je suis assez confiante qu'aucune d'entre elles ne sont des éditions dédoublées.

Senator Sylvain: Evidently, technology has overcome the laudable provisions that we had to protect the Canadian magazine industry in Canada.

Time Warner had a business plan that they deposited and they have not deviated from the business plan. They are not in contravention of any laws and were doing business on a ordinary-business basis. They used technology to overcome a particular obstacle, and now we are trying to overcome what has been made available through technological advances. Although this particular technology is complex, we do not know if it will be

[Traduction]

Le sénateur Sylvain: Nous nous trouvons donc avec un périodique visé et une date censée affecter ce périodique particulier. Je n'arrive pas à voir d'autre raison particulière à cela.

M. Katz: Ce n'est pas ça.

Il y avait deux facteurs à prendre en considération. Premièrement, les signes indiquaient qu'il était possible de contourner l'esprit de la politique en transmettant le contenu rédactionnel au Canada par voie électronique. Le groupe de travail a recensé un certain nombre d'éditeurs susceptibles de publier des éditions à tirage dédoublé au Canada. Il a recensé une cinquantaine d'éditeurs de périodiques d'intérêt général que la publication au Canada d'une édition à tirage dédoublé pouvait intéresser. La mesure ne vise en aucun cas une publication particulière.

Deuxièmement, cette mesure vise à préserver la politique et à veiller à ce que les périodiques publiés au Canada soient l'édition originale et que leur contenu soit canadien.

Le sénateur Sylvain: Combien de nouveaux périodiques ont vu le jour au Canada depuis mars 1993?

Mme Katz: Voulez-vous dire d'éditions à tirage dédoublé?

Le sénateur Sylvain: D'éditions à tirage dédoublé. Combien sont apparues sur le marché depuis cette date magique?

Mme Katz: Je crois qu'un ou deux éditeurs nous ont consultés pour savoir si leurs publications seraient considérées ou non comme des éditions à tirage dédoublé. Cependant, la création du groupe de travail et les déclarations faites antérieurement par le ministre Beatty étaient un message lancé aux éditeurs qui envisageaient de publier une édition à tirage dédoublé pour les prévenir que le gouvernement allait prendre des mesures pour afin de les en empêcher.

Senator Hervieux-Payette: We now have an edition called *Paris Match Québec*, which has some Quebec content, and which also advertises Canadian products. I do not know if *Paris Match*, or *Elle Québec*, which is the international *Elle* —

Ms Katz: Neither *Elle Québec*, nor *Paris Match* are split-run editions.

Senator Hervieux-Payette: They are produced in France to be sent here, where they are subject to custom duties?

Ms Katz: No. They are not even taxed by Customs. We looked at these cases in particular, that is *Paris Match* and *Elle Québec*. Neither one are split-run editions. However, if you want, I can do a little more research. I am rather confident that neither one are split-run editions.

Le sénateur Sylvain: De toute évidence, la technologie l'a emporté sur les dispositions fort louables qui étaient prévues afin de protéger l'industrie canadienne des périodiques au Canada.

Time Warner avait un plan opérationnel qu'elle a déposé et dont elle n'a pas dévié. L'entreprise ne contrevenait à aucune loi et procédait de façon ordinaire. Elle s'est servie de la technologie pour surmonter un obstacle particulier et nous essayons à présent de surmonter ce qui a été rendu possible grâce au progrès technologique. Cette technologie particulière est complexe et nous ne savons pas si elle existera toujours dans 10 ans. Toutefois, de

[Texte]

around in another 10 years. However, other technologies will be introduced and we will continually be trying to try to protect and isolate ourselves. That is not a particularly laudable goal.

I am very upset by the fact that taxpayers in Canada can be told, when a matter is a done deed, that they should have read the signals and that public opinions on the subject had been sought out and heard. I am a businessman and I know that is not the way you do business. If you have something to say to an individual, you put it in writing. Then you have a factual statement.

This kind of law is aimed at this particular magazine. You will never convince me otherwise. It is a retroactive law because of the date. If you change that date so that it grandfathered this particular magazine, then I will accept that it is not retroactive but, otherwise, I do not think I can.

This legislation is designed to collect up to an 80-per-cent rate of tax which causes me to think that nobody would be stupid enough to put money into an operation which will be taxed at that rate. If collection is viable, then there are four different sources: the publisher, the wholesaler, the retailer, and all the way down to the man who runs the little magazine store. He could find himself liable to pay the entire 80 per cent on the advertising, a number over which he has no control.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, some very important statements were made about the development of the information society, what is sometimes called the "information highway", and the need for public policy to adjust, develop and evolve as these new technologies become commercially available. There is no particularly extraordinary challenge in this. Canadian traffic laws had to be adjusted as automobiles became more widely available. Canadian housing codes are constantly being adjusted as building technology change.

We have quite an elaborate procedure under way now to review the information highway. We have the Information Highway Advisory Committee; there have been convergence reports from the CRTC; and there have been other sources of advice. Undoubtedly Canadian regulations and Canadian law will change and evolve, and new laws will be introduced as new technologies become available. This happens to be one example in one unique circumstance.

Senator Sylvain: If this were not retroactive, and I would be in total agreement with you. You used the example of the building codes. When changes are made to building codes, we do not tear down the old buildings, nor do we revoke the building permits.

Senator Stewart: Mr. Chairman, I wish to address in a more direct way the whole problem of retroactivity. I would suggest that, in a sense, we have three categories of publications to which this measure would apply.

Am I correct in assuming that the general provisions of the act where there are no specified exceptions will become effective as of the time of Royal Assent?

[Translation]

nouvelles technologies feront leur apparition et nous essaierons en permanence de nous protéger et de nous isoler. Ce n'est pas un objectif très louable.

L'idée que l'on puisse placer les contribuables canadiens devant le fait accompli et leur dire qu'ils auraient dû comprendre ce qui allait arriver et que l'on avait sondé l'opinion publique, me contrarie beaucoup. Je suis un homme d'affaires et je sais que ce n'est pas la façon de procéder. Quand vous avez quelque chose à dire à quelqu'un, vous le faites par écrit. Les faits sont alors bien établis.

Cette mesure législative vise ce périodique en particulier. Vous n'arriverez pas à me convaincre du contraire. C'est une mesure législative rétroactive en raison de la date. Si vous changez cette date de façon à protéger ce périodique, je suis prêt à accepter l'idée qu'elle n'est pas rétroactive. Sinon, je crains que cela ne soit impossible.

Cette mesure législative a pour but d'imposer une taxe d'accise égale à 80 p. 100 de l'ensemble des annonces. Je ne peux pas croire que quelqu'un serait assez idiot pour investir de l'argent dans une opération qui va être imposée à ce taux. La taxe peut être perçue auprès de quatre sources différentes: l'éditeur, le grossiste, le vendeur au détail, voire la personne qui dirige la petite boutique de journaux, laquelle pourrait avoir à payer la taxe complète de 80 p. 100 sur une publicité sur laquelle elle n'a aucun contrôle.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, des déclarations très importantes ont été faites au sujet du développement de la société d'information, appelée parfois «l'autoroute électronique», et la nécessité pour la politique gouvernementale de s'adapter, de se développer et d'évoluer à mesure que ces nouvelles technologies deviennent disponibles dans le commerce. Cela ne pose pas de problèmes extraordinaires. Le code canadien de la route a été modifié à mesure de l'augmentation du nombre de voitures. Le code du bâtiment est adapté en permanence à mesure de l'évolution des techniques du bâtiment.

Nous disposons de moyens perfectionnés d'examen de l'autoroute électronique. Il y a le comité consultatif national sur l'autoroute électronique; les rapports du CRTC sur la convergence, et d'autres sources d'aide. La réglementation et le droit canadiens vont certainement évoluer et de nouvelles lois suivront les progrès technologiques. C'est là un exemple d'un contexte unique.

Le sénateur Sylvain: Si ce n'était pas rétroactif, je serais tout à fait d'accord avec vous. Vous avez utilisé l'exemple des codes du bâtiment. Lorsque des changements y sont apportés, les vieux immeubles ne sont pas pour autant démolis et les permis de construction ne sont pas non plus abrogés.

Le sénateur Stewart: Monsieur le président, je voudrais aborder le problème de la rétroactivité de façon plus directe. En un sens, trois catégories de publications seraient visées.

AI-je raison de penser que les dispositions générales du projet de loi qui ne comportent pas d'exceptions précises entreront en vigueur dès que le projet de loi aura reçu la sanction royale?

[Text]

Ms Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy, Department of Finance: That is correct.

Senator Stewart: It is not delayed for proclamation or any other reason.

Ms Malone: The tax will apply to any split-run edition that is published any time after the day of Royal Assent.

Senator Stewart: I would direct you to clause 36 of the bill. My assumption from reading this clause is that this is the general provision with regard to the 80-per-cent tax.

There shall be imposed, levied and collected in respect of each split-run edition of a periodical a tax equal to 80 per cent of the value of all the advertisements in the edition.

That is the general tax provision; is that correct?

Ms Malone: That is correct, senator.

Senator Stewart: That applies to all split-run editions as of the date of Royal Assent.

Ms Malone: That is correct.

Senator Stewart: Let us go back to the grandfathered publications, specifically the second category, clause 39. Mr. Rabinovitch explained it precisely but, just for the sake of greater clarity, let us look at the clause. It states:

Where, in the 12-month period ending on March 26, 1993, a particular number of issues of a periodical each of which had split-run editions were published and distributed in Canada, section 36 does not apply to impose a tax on a number of issues of that periodical that have split-run editions published in any particular year that is equal to or less than that particular number ...

In the case of the grandfathered publications, if they put out, let us say, 10 issues in that 12-month period, they are grandfathered to the extent of 10 issues in any 12-month period after the date of Royal Assent.

Ms Malone: That is correct.

Senator Stewart: To whom do neither of these two categories apply? It would appear that the major example is *Sports Illustrated Canada*; is that correct?

Ms Malone: It would apply to any split-run edition that had not distributed split-run editions prior to March 26, 1993, or to split-run editions where the number exceeded the number of issues during that 12-month period.

Senator Stewart: I understand that is the case for grandfathering. I am trying to discover who is in the no-man's land between the date of Royal Assent and the date of March 26, 1993. It appears that there is a third category which is not a vacuum. There is one major occupant of what would otherwise be a vacuum, and that is *Sports Illustrated Canada*; is that correct?

[Traduction]

Mme Patricia Malone, chef, Accise, bières, vins et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt, ministère des Finances: C'est exact.

Le sénateur Stewart: L'entrée en vigueur n'est pas retardée en raison de la proclamation ou pour quelque autre raison que ce soit.

Mme Malone: La taxe s'appliquera à toutes les éditions à tirage dédoublé dès que le projet de loi aura reçu la sanction royale.

Le sénateur Stewart: Je vous renvoie à l'article 36 du projet de loi, qui me semble être l'article relatif à la taxe générale de 80 p. 100.

Est imposée, prélevée et perçue relativement à chaque édition à tirage dédoublé d'un périodique une taxe égale à 80 p. 100 de la valeur des annonces qui y paraissent.

Il s'agit de l'article relatif à la taxe générale, n'est-ce pas?

Mme Malone: C'est exact, sénateur.

Le sénateur Stewart: Cette taxe s'applique à toutes les éditions à tirage dédoublé dès que le projet de loi reçoit la sanction royale.

Mme Malone: C'est exact.

Le sénateur Stewart: Revenons à la seconde catégorie des exceptions, à l'article 39 du projet de loi. M. Rabinovitch en a donné une explication précise, mais pour plus de clarté, je voudrais citer l'article:

Dans le cas où, au cours de la période de douze mois se terminant le 26 mars 1993, un nombre donné de numéros d'un périodique avec chacune des éditions à tirage dédoublé ont été publiés et distribués au Canada, l'article 36 n'a pas pour effet d'imposer une taxe sur un nombre de numéros de ce périodique, avant des éditions à tirage dédoublé, publiés au cours d'une année donnée qui est inférieur ou égal au nombre donné...

Les périodiques qui publieraient, par exemple, dix numéros au cours de la période de douze mois seraient visés par l'exception pour ces dix numéros parus pendant la période de douze mois après la sanction royale.

Mme Malone: C'est exact.

Le sénateur Stewart: Qui ne serait compris dans aucune de ces deux catégories? *Sports Illustrated Canada* semble être le principal exemple, non?

Mme Malone: L'article s'appliquerait à une édition à tirage dédoublé qui n'aurait pas distribué de numéros à tirage dédoublé avant le 26 mars 1993 ou aux éditions à tirage dédoublé dont le tirage dépasserait le nombre de numéros pendant la période de douze mois.

Le sénateur Stewart: Cela s'applique aux éditions visées par les exceptions. J'essaie de voir qui se trouve dans cette zone grise comprise entre la date de la sanction royale et le 26 mars 1993. Il semble y avoir une troisième catégorie qui n'est pas vide. Le principal occupant de cette catégorie qui, sans lui, serait vide, est *Sports Illustrated Canada*. Est-ce exact?

[Texte]

Ms Malone: There is *Sports Illustrated Canada*, and there is *Harrowsmith*.

Senator Murray: Did you also include *The Hockey News*?

Ms Malone: As far as I am aware, *The Hockey News* has not changed the number of issues it distributes in a year since March 26, 1993.

Senator Murray: That is a weekly, is it not?

Ms Malone: It is a weekly during the winter and, I gather, a monthly during the summer.

Senator Stewart: *Sports Illustrated Canada* will be treated the same as any non-grandfathered publication, will it not?

Ms Malone: That is correct, yes.

Senator Stewart: Those who are saying that this is unfair are saying, in effect, that it should be treated as a grandfathered publication.

Ms Malone: That is my understanding of *Sports Illustrated's* position.

Senator Stewart: The cut-off date for grandfathering was March 26, 1995.

We were told by Mr. Rabinovitch that Time Warner was informed that it would be in violation of the spirit of the relevant policy. Am I correct in thinking that you have agreed to provide the committee with tangible evidence that it was informed?

Mr. Rabinovitch: We will have to go through a legal step to ensure that everyone is in agreement with the release of that information. We will do so quickly, and hopefully everyone will be cooperative.

Senator Stewart: What do you mean by a "legal step"?

Mr. Rabinovitch: We merely have to ascertain that all parties who were involved with the correspondence are prepared to have it released.

Senator Stewart: Is there any problem as far as the government is concerned?

Mr. Rabinovitch: To the best of my knowledge, there is no problem as far as the government is concerned. I will look into it as soon as I get back to my office.

Senator Murray: You are saying there was correspondence along these lines, are you?

Mr. Rabinovitch: Yes.

Senator Stewart: I would find it difficult, Mr. Chairman, to be told that the Crown is coming to Parliament with a bill, part of the documentation on which it is to be based would not be available to Parliament.

The Chairman: I would find that extremely unusual and basically unacceptable.

Senator Stewart: They will work on that. Presumably, we will not act upon the bill until we are satisfied.

[Translation]

Mme Malone: *Sports Illustrated Canada* et *Harrowsmith*.

Le sénateur Murray: Avez-vous aussi inclus *The Hockey News*?

Mme Malone: Pour autant que je sache, *The Hockey News* n'a pas modifié son tirage annuel depuis le 26 mars 1993.

Le sénateur Murray: C'est un hebdomadaire, non?

Mme Malone: Hebdomadaire en hiver et, sauf erreur, mensuel l'été.

Le sénateur Stewart: *Sports Illustrated Canada* sera traité de la même manière que les publications non visées par l'exception, non?

Mme Malone: En effet.

Le sénateur Stewart: Ceux qui affirment que cela est injuste voudraient, en définitive, que ce périodique soit protégé par l'exception.

Mme Malone: C'est ainsi que j'ai compris la position de *Sports Illustrated*.

Le sénateur Stewart: La date limite d'admissibilité à l'exception est le 26 mars 1995.

M. Rabinovitch nous a dit que Time Warner avait été prévenu qu'il violerait l'esprit de la politique. Ai-je raison de croire que vous avez accepté de fournir au comité la preuve que Time Warner a été informé?

M. Rabinovitch: Nous devons nous assurer juridiquement que tout le monde est d'accord pour que cette information soit rendue publique. Nous agirons rapidement, et j'espère que tout le monde sera coopératif.

Le sénateur Stewart: Qu'entendez-vous par «juridiquement»?

M. Rabinovitch: Nous devons simplement nous assurer que tous ceux qui sont concernés par la correspondance acceptent qu'elle soit rendue publique.

Le sénateur Stewart: Y a-t-il un problème en ce qui concerne le gouvernement?

M. Rabinovitch: Pas à ma connaissance. Je vérifierai dès mon retour à mon bureau.

Le sénateur Murray: Vous dites qu'il y a eu échange de correspondance à ce sujet?

M. Rabinovitch: Oui.

Le sénateur Stewart: Monsieur le président, j'aurais de la difficulté à accepter que le gouvernement dépose un projet de loi au Parlement et que ce dernier n'ait pas accès à une partie de la documentation sur laquelle repose le projet de loi.

Le président: Cela me paraîtrait très inhabituel et fondamentalement inacceptable.

Le sénateur Stewart: Ils examineront la question. Je présume que nous ne donnerons pas suite au projet de loi tant que nous ne serons pas satisfaits.

[Text]

It is now approximately 32 months after the time which Time Warner was informed. During that 32 months, presumably, potential publishers, printers and distributors of the split-run editions were stopped from participating in a legal activity by reason of a statement made by a minister. In effect, is that not what happened?

Ms Katz: Are you questioning the statements made by ministers prior to the establishment of the task force?

Senator Stewart: Let me ask my question again, and perhaps I can do it better.

At a certain point, around the beginning of 1993, a minister made a public statement. Now, 32 months later, there is before Parliament a bill which would give legal effect to the thrust of that statement. In the meantime, for over two and a half years, and if this bill goes through, the implication would have been that they could not engage in what was a legal activity. Is that not quite astounding?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, as I have indicated, I will be looking into what correspondence exists and what is available. I want to be sure of that.

If we are discussing philosophically what is astounding or not, as I understand the policy of the previous government — and as I certainly understand the policy of the current government — there was a policy in effect to favour and assist the Canadian magazine industry. That policy was in existence since 1965.

When it became apparent in early 1993 that there was a technological means to subvert the spirit of that policy, ministers of the day rapidly stated publicly that they intended to support the spirit of the policy and to find the means whereby that policy, which was so important to Canadian culture, the Canadian magazine industry and Canadian voices, would be defended.

Apparently, one publisher, one company, chose to take the risk of moving in and beginning its publication. Other magazine publishers, several of whom had private conversations with the government, chose instead to respect what the government was saying and to respect Canadian policy. This particular publisher to which you refer, senator, took the risk of beginning its own publication. That was a risk it decided to undertake. The government of the day, and the subsequent government, however, has indicated that the spirit and the intention of the policy will be maintained.

I was trying to think of some parallel in my own mind. You might think of it as being a blitzkrieg publication policy, that is, if you are able to start something quickly and seize the ground, you can then turn around to the country in question and say, "We are here. Leave us alone because we have already seized it." It is a lightning attack on a particular policy. It is a matter for governments, and for senators, to decide on what is the right approach.

As officials, we have been told that two successive governments, and several successive ministers, are committed to the maintenance of a policy first enunciated by Senator Gratton

[Traduction]

Il s'est écoulé environ 32 mois depuis que Time Warner a été informé. Au cours de cette période, des éditeurs, imprimeurs et distributeurs potentiels d'éditions à tirage dédoublé ont sans doute été empêchés de participer à des activités légales en raison de la déclaration du ministre. En fait, n'est-ce pas ce qui s'est passé?

Mme Katz: Remettez-vous en question les déclarations faites par les ministres avant la création du groupe de travail?

Le sénateur Stewart: Permettez-moi de poser ma question encore une fois et les choses seront peut-être plus claires.

Vers le début de 1993, un ministre a fait une déclaration. Aujourd'hui, 32 mois plus tard, le Parlement est saisi d'un projet de loi qui donnerait force de loi aux grandes lignes de cette déclaration. Donc, pendant plus de deux ans et demi, puis à titre permanent, si le projet de loi est adopté, les parties intéressées n'ont pas pu exercer une activité qui était légale. N'est-ce pas ahurissant?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, comme je le disais, je vérifierai le contenu de la correspondance pour voir ce qui est disponible. Je veux être sûr.

Si nous examinons du point de vue philosophique ce qui est ou n'est pas ahurissant, d'après ce que j'ai compris de la politique du gouvernement précédent et d'après ce que je comprends de la politique du gouvernement actuel, il existait une politique qui visait à favoriser et à aider l'industrie canadienne du périodique. Cette politique existait depuis 1965.

Lorsqu'on s'est rendu compte, au début de 1993, que des moyens technologiques permettaient de contourner l'esprit de cette politique, les ministres ont rapidement fait savoir publiquement qu'ils entendaient appuyer l'esprit de cette politique et trouver les moyens de la défendre, compte tenu de son importance pour la culture canadienne, l'industrie canadienne des périodiques et autres parties intéressées au Canada.

Apparemment, un éditeur, une entreprise canadienne, a décidé de prendre le risque de se lancer et de commencer à publier. D'autres éditeurs de périodiques, dont plusieurs ont eu des entretiens privés avec le gouvernement, ont plutôt choisi de respecter la volonté du gouvernement et la politique canadienne. L'éditeur auquel vous faites référence, sénateur, a pris le risque de lancer sa propre publication. C'est un risque qu'il a décidé de prendre. Le gouvernement de l'époque et son successeur ont cependant indiqué leur volonté de conserver l'esprit et l'intention de la politique.

Je tente d'établir une comparaison. On pourrait comparer cette façon de faire à un blitzkrieg: il suffit de parvenir à entreprendre quelque chose rapidement et de s'emparer du terrain pour pouvoir ensuite mettre le pays en question devant le fait accompli. C'est une attaque éclair contre une politique donnée. Il appartient aux gouvernements et aux sénateurs de juger de la bonne approche.

On nous a dit que deux gouvernements et plusieurs ministres successifs se sont engagés à maintenir la politique énoncée à l'origine par le sénateur Gratton O'Leary et reprise par plusieurs

[Texte]

O'Leary and since enunciated by many other ministers. Whether that is right or wrong, is for Parliament to decide.

Senator Stewart: Although I have great sympathy with the policy, I find it difficult to believe that we have now reached the advanced state where legislation is made by ministerial public statement. I would be less uneasy if, after the minister had made his statement to deal with what was perceived by the minister to be an unacceptable situation, the government had brought in its bill with all possible speed. However, here we are, as I say, 32 months later. If it were 64 months later or if it were 10 years from now, would we understand that, in that intervening period, just on the basis of a statement made by a former minister, people could not have gone ahead and engaged in this kind of business? Surely, we are straining the Constitution of this country beyond the breaking point.

Perhaps you do not want to deal with that.

Mr. Rabinovitch: There is a question of fact, Mr. Chairman, and perhaps it is worth noting. Frequently, in the process of government statements by ministers, whether those made in the house or the Senate, or whether they are public statements as issued through press communiqués, are part of the fabric of governing a modern society. I well remember a task force report in a very different industry, the fisheries industry, as being fundamental to helping to guide investment decisions, banking decisions and subsequent regulatory decisions. When people would object that those regulatory decisions were not necessarily well taken, the response —

Senator Stewart: The situation is much worse than I thought.

Mr. Rabinovitch: Senator, the quality of Canadian magazines is at least as good as the quality of Canadian fish, I am glad to say.

Senator Hervieux-Payette: I do not know if what I have to say will reassure Senator Stewart or not. It took almost 20 years before a new telecommunications bill was adopted by the previous government in 1993. When we are dealing in new eras of technology it is difficult to come to grips with some of these issues.

Senator Stewart: At least we tried to have a rule of law.

Senator Hervieux-Payette: When we talk about the global situation in new technology, whether we are talking about satellites or fibre optics, we know that, when it comes to the banking system, moneys flow out of Canada through wires over which we have no jurisdiction. This situation involves one other way of using fibres optics. In the years ahead, many other activities will escape the attention of governments because of new technology. This whole question must be addressed by Parliament and by government as a whole. It should also be addressed on the international scene. I belong to a group that is attempting to formulate some international rules.

[Translation]

ministres depuis. Il appartient au Parlement de juger du bien-fondé de cette approche.

Le sénateur Stewart: Je vois cette politique d'un oeil très favorable, mais j'ai de la difficulté à croire que nous ayons atteint le stade avancé où les lois sont faites par voie de déclarations ministérielles publiques. Je trouverais plus acceptable que le gouvernement s'empresse de déposer un projet de loi après que le ministre eut fait une déclaration pour remédier à une situation qu'il aurait jugée inacceptable. Toutefois, 32 mois se sont maintenant écoulés. Si nous attendions 64 mois ou même dix ans, faut-il comprendre que parce qu'un ancien ministre aurait fait une déclaration pendant cette période, il aurait été impossible à quiconque de se lancer dans ce genre d'entreprise? Cela constitue certainement une interprétation abusive de la Constitution.

Vous ne voulez peut-être pas vous attaquer à ce problème.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, il y a une chose qu'il convient peut-être de signaler. Les déclarations ministérielles faites par les ministres, que ce soit à la Chambre ou au Sénat, ou encore par voie de communiqués publics, font souvent partie intégrante de l'art de gouverner les sociétés modernes. Je me souviens très bien que le rapport d'un groupe de travail chargé d'examiner une industrie très différente, les pêches, avait contribué de façon fondamentale à éclairer les décisions ultérieures concernant les investissements, les opérations bancaires et les décisions concernant la réglementation. Lorsque des gens s'opposaient à la manière dont les décisions avaient été prises, la réponse...

Le sénateur Stewart: La situation est bien pire que je ne le croyais.

M. Rabinovitch: Sénateur, je suis heureux de dire que les périodiques canadiens sont d'aussi bonne qualité que le poisson canadien.

Le sénateur Hervieux-Payette: J'ignore si ce que je vais dire va rassurer le sénateur Stewart. Il a fallu attendre presque vingt ans, soit jusqu'en 1993, pour que le gouvernement précédent adopte un projet de loi sur les télécommunications. L'arrivée de nouvelles technologies fait qu'il est difficile de régler ces questions.

Le sénateur Stewart: Nous avons au moins tenté d'assurer la primauté du droit.

Le sénateur Hervieux-Payette: En ce qui concerne l'utilisation des nouvelles technologies dans le monde, qu'il s'agisse des satellites ou de la fibre optique, nous savons que le système bancaire effectue des transferts de fonds en utilisant des moyens électroniques qui échappent au contrôle du gouvernement. C'est là une des utilisations possibles de la fibre optique, mais dans les années à venir les nouvelles technologies permettront à de nombreuses autres activités d'échapper à l'attention du gouvernement. Le Parlement et le gouvernement doivent trouver une solution globale à ce problème. La question devrait aussi être soulevée sur la scène internationale. Je fais partie d'un groupe qui essaie de formuler des règles internationales.

[Text]

Should we discuss such matters with the U.S. and Mexico? Will we always suffer the threat of retaliation by our big neighbour to the south?

Mr. Rabinovitch: If I may, Mr. Chairman, at this stage, Canadian policy is very much in the formative phase. Earlier I mentioned the Information Highway Advisory Council. I also mentioned the report by the CRTC on convergence. We are very much at the early phase of understanding the challenges and devising types of policies to deal with these challenges.

Foremost is our preoccupation with Canadian content; Canadian content rules; the maintenance of Canadian voices; and space for those Canadian voices within a Canadian distribution system, in terms of broadcasting, magazines and otherwise.

I would also mention a very important initiative that took place earlier this year involving the governments of the G-7 countries. It was the first occasion at a ministerial level where there was a successful attempt to set out the broad outlines of what international policy should be for the movement of information. We are at that early stage. One hopes that we will be able to maintain the achievements of the 1960s, 1970s and 1980s despite the new technology. That is what we are working on.

Senator Hervieux-Payette: If *Sports Illustrated Canada* were to open an office in Canada, hired staff and were paying taxes in this country, would that change their position in terms of this legislation? If they were established in Canada they could sell advertisements to Canadian businesses.

Ms Katz: I would make two points in reply. The tax will only apply with regard to split-run editions of magazines. You have used the example of editions of *Sports Illustrated* which are imported into the country. As I understand, in the U.S., *Sports Illustrated* publishes a number of regional editions, so one of those editions that normally appears on the Canadian market will continue to appear. The tax legislation imposes a tax on the advertising, it does not prohibit the publication of the magazine.

Senator Hervieux-Payette: If, for instance, *Sports Illustrated* ran 30 per cent Canadian and 70 per cent U.S. advertisements, would only the 30 per cent Canadian advertising revenue be subject to the 80-per-cent rate?

Ms Malone: No, the tax base is the value of all the advertising contained in the split-run edition.

Senator Hervieux-Payette: Both American and Canadian?

Ms Malone: That is correct. However, you could well have a split-run edition that is not primarily distributed in Canada and those editions would be exempt. Some of the advertising could be directed at Canadians but, overall, it would be a North American edition rather than a Canadian edition.

Senator Hervieux-Payette: Are there examples of other English-speaking countries, for instance England or Australia finding themselves in the same kind of situation? I am sure that, with the current technology this could be done around the world;

[Traduction]

Faut-il discuter de la question avec les États-Unis et le Mexique? Allons-nous être exposés en permanence à des mesures de rétorsion de la part de notre grand voisin du sud?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, je ferai remarquer que la politique canadienne n'en est qu'à ses débuts dans ce domaine. J'ai fait référence plus tôt au Conseil consultatif de l'autoroute électronique. J'ai également parlé du rapport du CRTC sur la convergence. Nous commençons à peine à comprendre les défis qui nous attendent et à concevoir quelles sont les politiques nécessaires pour les relever.

Notre préoccupation première porte sur le contenu canadien, les règles pertinentes, le maintien de voix canadiennes et l'espace nécessaire à ces voix à l'intérieur d'un système de distribution canadien, sous forme de radiodiffusion, périodiques et autres.

Je voudrais également signaler une importante initiative à laquelle ont participé plus tôt cette année les gouvernements des pays membres du G-7. Pour la première fois, des ministres ont réussi à s'entendre sur les grandes lignes d'une politique internationale concernant le transfert d'information. Nous n'en sommes qu'au début et il faut espérer qu'en dépit des progrès technologiques, nous pourrions conserver les réalisations des années 60, 70 et 80. Nous y travaillons.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si *Sports Illustrated Canada* ouvrait un bureau au Canada, embauchait du personnel canadien et payait des impôts au Canada, est-ce que cela modifierait sa position en regard de ce projet de loi? Si cette entreprise était établie au Canada, elle pourrait vendre des annonces à des entreprises canadiennes.

Mme Katz: Je voudrais dire deux choses à ce sujet. La taxe s'appliquera uniquement aux éditions à tirage dédoublé. Vous avez pris comme exemple le cas de *Sports Illustrated*, dont les périodiques sont importés au Canada. Je crois savoir qu'aux États-Unis *Sports Illustrated* publie plusieurs éditions régionales. L'édition canadienne sera donc maintenue. La loi de l'impôt impose une taxe sur la publicité, mais elle n'interdit pas la publication du périodique.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si, par exemple, *Sports Illustrated* contenait 30 p. 100 de publicité canadienne et 70 p. 100 de publicité américaine, est-ce que seul le contenu canadien serait assujéti à la taxe de 80 p. 100?

Mme Malone: Non, la taxe s'applique à la valeur de toute la publicité contenue dans l'édition à tirage dédoublé.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le contenu américain et canadien?

Mme Malone: C'est exact. Toutefois, une édition à tirage dédoublé qui ne serait pas principalement distribuée au Canada serait exemptée. Une partie de la publicité pourrait viser le marché canadien, mais l'édition aurait principalement un contenu nord-américain plutôt que canadien.

Le sénateur Hervieux-Payette: Y a-t-il d'autres pays anglophones, l'Angleterre ou l'Australie, par exemple, qui se trouvent dans une situation comparable? Je suis sûre que la technologie permet de faire la même chose partout dans le monde et que le

[Texte]

it would not be limited to Canada. How is it being dealt with elsewhere?

Ms Katz: In our examination of publishing policies in other countries, we did not find this to be an issue that other countries have dealt with. In fact, to our knowledge, there is no policy framework similar to the policy framework we have here in Canada, whether it be section 19, the tariff code or, indeed, the proposed tax legislation. I would assume the reason for that is that other countries have not had to grapple with the same issue we have had to grapple with in regard to magazine policy.

Senator Hervieux-Payette: If, tomorrow, some Canadian investor wanted to invest in *Sports Illustrated Canada* and it were to become a Canadian company, would it be automatically exempted from the 80-per-cent tax rate, even though the magazine would be produced electronically using the same technology, the difference being that there would be a Canadian partner in charge of the Canadian edition?

Ms Katz: No, the application of the tax goes to the editorial and the advertising in the publication. If *Sports Illustrated Canada's* editorial was 80-per-cent original to the Canadian market, it would not be subject to the tax. If *Sports Illustrated Canada* were a Canadian-owned and controlled publication, but its editorial was still largely foreign, it would be subject to the tax. The ownership of the publication is not relevant to the tax, it is the editorial content and the advertising.

Senator Hervieux-Payette: It is not because it is a foreign publication?

Ms Katz: No, it is not.

Senator Kelleher: I should like to explore the content of Bill C-103 to see if there are any trade implications in this particular bill which might contravene the provisions of the NAFTA and its predecessor, the FTA. That is one of the reasons we wanted Mr. MacDonald here this morning. Mr. MacDonald, for the benefit of the senators, including myself, would you touch on the cultural provisions of the FTA, as superseded by the NAFTA, so that we may better understand whether there may be some implications in that regard.

Mr. MacDonald: I would be pleased to comment on that. Before doing so, though, I would point out, as Mr. Rabinovitch has already noted quite emphatically, it is clear to us that this measure is fully consistent with all of Canada's international obligations and that is, in particular, the case since it meets the test of national treatment.

As was just discussed, this is a tax measure of general application, it applies to all split-run magazines, whether Canadian or foreign in origin; and it applies without a difference being made as to ownership as between Canadian or foreign ownership.

The real issue in question here is one of national treatment, and it is clear that this measure meets that test.

In light of that, the cultural exemption in the NAFTA or the FTA does not really enter into the equation per se since the cultural exemption is available in those agreements in the event of

[Translation]

Canada n'est pas le seul pays touché. Comment a-t-on réglé le problème ailleurs?

Mme Katz: Lorsque nous avons examiné les politiques de l'édition des autres pays, nous n'en avons trouvé aucun qui ait pris des mesures à ce sujet. En fait, à notre connaissance, il n'existe ailleurs aucun cadre d'action comparable à celui que possède le Canada, que ce soit l'article 19, le Code tarifaire ou, bien entendu, le projet de loi concernant la taxe. C'est sans doute dû au fait que les autres pays n'ont pas eu à faire face au même problème relativement à la politique de l'édition des périodiques.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si un investisseur canadien décidait demain d'investir dans *Sports Illustrated Canada* et que cette entreprise devenait par conséquent canadienne, serait-elle automatiquement exemptée de la taxe de 80 p. 100, même si le périodique était publié électroniquement avec la même technologie, à cette différence près qu'un associé canadien serait responsable de l'édition canadienne?

Mme Katz: Non, la taxe vise le corps rédactionnel et les annonces de la publication. Si le corps rédactionnel de *Sports Illustrated Canada* avait un contenu canadien de 80 p. 100, il ne serait pas assujéti à la taxe. Si ce périodique appartenait à des intérêts canadiens et était contrôlé par des Canadiens, mais que le contenu du corps rédactionnel était en grande partie étranger, il serait assujéti à la taxe. Ce n'est pas la propriété du périodique qui détermine l'assujettissement à la taxe, mais le contenu du corps rédactionnel et de la publicité.

Le sénateur Hervieux-Payette: Cela n'a rien à voir avec le fait qu'il s'agisse d'une publication étrangère?

Mme Malone: Non.

Le sénateur Kelleher: J'aimerais voir si le projet de loi C-103 risque d'avoir, sur le plan commercial, des répercussions qui iraient à l'encontre de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange qui l'a précédé? C'est l'une des raisons pour lesquelles nous voulions que M. MacDonald soit ici ce matin. Monsieur MacDonald, pourriez-vous expliquer aux sénateurs et à moi-même les aspects culturels de l'Accord de libre-échange, et ceux de l'ALÉNA, qui l'a remplacé, pour que nous puissions mieux comprendre les répercussions possibles?

M. MacDonald: J'en serai heureux. Je voudrais cependant signaler un fait, sur lequel M. Rabinovitch a déjà insisté. Il est clair pour nous que ce projet de loi est tout à fait conforme aux obligations internationales du Canada, en particulier en ce qui concerne la règle du traitement national.

Comme nous venons de le dire, ce projet de loi est une mesure d'application générale qui vise tous les périodiques ayant des éditions à tirage dédoublé, qu'ils soient d'origine canadienne ou étrangère, qu'ils appartiennent à des intérêts canadiens ou étrangers.

La véritable question qui se pose est celle du traitement national et, de toute évidence, ce projet de loi respecte cette exigence.

Aussi, la clause d'exception culturelle de l'ALÉNA ou de l'Accord de libre-échange n'entre pas en ligne de compte comme telle puisqu'elle vise les cas où des mesures incompatibles avec le

[Text]

measures which would otherwise be inconsistent with the provisions of those agreements. That is the relevance of the cultural exemption. As I say, if a measure, but for the cultural exemption, were inconsistent with provisions of the agreement, then the cultural exemption would come into play. Although this is a measure in the cultural sector, it is a measure that is fully consistent with both the NAFTA and the FTA so, in that sense, the cultural exemption is not the central issue.

Senator Kelleher: Having said that, would you please explain what the cultural exemption is?

Mr. MacDonald: Certainly. The cultural exemption was included in both the Canada/U.S. Free Trade Agreement and extended in the NAFTA to ensure that Canada would be in a position to continue to take measures in the cultural sectors without being constricted by the obligations undertaken in the FTA or the NAFTA.

In the case of the NAFTA, Canada undertook, as you may be aware, new obligations in a number of areas such as services, investment and intellectual property, and the NAFTA cultural exemption made clear that those obligations would not apply in the cultural sectors.

In the case of the FTA there were relatively fewer obligations in those areas: services; investment; and intellectual property, but of course there were other obligations in trading goods and in other areas. Once again, the cultural exemption was included in the FTA to ensure that there would be no constrictions on Canada's ability to take measures related to the cultural sectors. In the case of the FTA there was also a provision that allowed for counter measures to be taken if Canada invoked the cultural exemption. Those counter measures would be limited to measures of equivalent effect.

The point I would stress is that the right of retaliation, or counter measures, comes into play under the cultural exemption only in the event of measures which contravene the FTA. It does not come into play in the event of measures which might otherwise be inconsistent with the NAFTA but are not inconsistent with the lesser range of obligations that were undertaken in the FTA and, certainly, it does not come into play in the case of this particular measure since, as I have said, it is fully consistent with our international obligations. Therefore, there is no right of retaliation, a right of imposing counter measures created by this measure.

Senator Kelleher: Our witnesses have stated this morning that, in their opinion, Canada is not in breach of any of these provisions for the reasons you have stated. Does the United States shares that opinion?

Mr. MacDonald: Obviously, Mr. Chairman, I am not here to speak for the United States. What I would say is that the United States has registered its concerns with these measures and has echoed the concerns expressed by Time Warner. We have had some consultations with the United States to explain the background to these intended measures. The United States, as I say, has expressed concern. They have not always agreed with

[Traduction]

contenu de ces deux accords seraient adoptées. C'est ce qui rend la clause d'exception culturelle pertinente. Mis à part la clause d'exception culturelle, si une mesure se révélait incompatible avec les dispositions de l'accord, l'exception interviendrait. Même si cette mesure vise le secteur culturel, elle est tout à fait pertinente à l'ALÉNA et à l'Accord de libre-échange et, en ce sens, la clause d'exception n'est pas la question principale.

Le sénateur Kelleher: Cela dit, pourriez-vous nous expliquer en quoi consiste la clause d'exception culturelle?

M. MacDonald: Certainement. Cette clause a été incluse dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, puis dans l'ALÉNA, pour que le Canada puisse continuer d'adopter des politiques culturelles sans que ses obligations découlant de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA ne restreignent sa liberté d'action.

Vous savez sans doute que l'ALÉNA impose au Canada de nouvelles obligations dans plusieurs domaines, notamment les services, les investissements et la propriété intellectuelle, mais la clause d'exception culturelle qu'il contient soustrait les secteurs culturels à ces obligations.

L'Accord de libre-échange imposait un peu moins d'obligations en ce qui concerne les services, les investissements et la propriété intellectuelle, mais il comportait d'autres obligations relatives au commerce des biens et à d'autres secteurs d'activité. La clause d'exception culturelle a été incluse dans l'Accord de libre-échange pour permettre au Canada d'adopter sans restrictions des mesures dans le secteur culturel. L'Accord de libre-échange contenait également une disposition qui permettait de prendre des contre-mesures dans les cas où le Canada invoquerait la clause d'exception culturelle. Ces contre-mesures devaient se limiter à des mesures ayant un effet équivalent.

Je signale que les mesures de rétorsion, ou contre-mesures, liées à la clause d'exception culturelle ne peuvent être prises qu'à l'égard de politiques qui vont à l'encontre de l'Accord de libre-échange. Le droit de rétorsion ne peut être utilisé contre des politiques qui seraient autrement incompatibles avec l'ALÉNA, mais n'iraient pas à l'encontre des obligations de moindre importance contractées en vertu de l'Accord de libre-échange. Ce droit ne peut certainement pas être utilisé dans le cas du projet de loi dont nous sommes saisis puisque, comme je l'ai déjà dit, il est tout à fait conforme à nos obligations internationales. Il n'existe donc pas de droit de rétorsion, ou contre-mesure, relativement à ce projet de loi.

Le sénateur Kelleher: Les témoins ont déclaré ce matin qu'à leur avis, le Canada ne contrevient à aucune de ces dispositions, pour les raisons que vous avez énoncées. Les États-Unis partagent-ils cette opinion?

M. MacDonald: Monsieur le président, je ne puis évidemment pas me prononcer pour les États-Unis. Ce pays a fait connaître ses préoccupations au sujet de ces mesures et a repris celles exprimées par Time Warner. Nous avons rencontré des représentants américains pour leur expliquer dans quel contexte ces mesures sont prises. Comme je l'ai dit, les États-Unis ont exprimé des préoccupations et n'approuvaient pas toutes les raisons que

[Texte]

everything we have said about the reasons for the measures or why we feel they are legitimate, but they have not put forward any contrary legal argument that we feel has any merit.

Moreover, I think it is important to continue to stress, in terms of U.S. reaction, that what we are dealing with here is an extension and a continuation of a long-standing existing Canadian policy which, as Mr. Rabinovitch has pointed out, goes back for some 30 years and therefore has to be regarded in that light.

Senator Kelleher: What was the basis of the concerns expressed by the United States?

Mr. MacDonald: I would say that the basis of their concern was that this measure could have an impact on Time Warner's commercial interests.

Senator Kelleher: Did they express any concerns with reference to any particular section of the FTA or the NAFTA?

Mr. MacDonald: I would say that they did not accept our position that this measure meets the test of national treatment but, as I say, I do not feel that they have put forward any counter argument that has merit on that point.

Senator Kelleher: At any time did they express a possible retaliation by way of section 301?

Mr. MacDonald: The United States, Mr. Chairman, as the former Minister of International Trade knows, is very unpredictable in these kinds of areas. Section 301, of course, is part of the U.S. arsenal, but it must be remembered that, although the United States may have domestic retaliatory authority which it could use under its section 301, that is quite a different issue from whether it has international legal rights under international legal agreements to take responsive measures. In this case, since we are acting fully consistent with our obligations, we do not believe it would be appropriate, nor would we expect the United States to disregard their own international obligations to Canada.

Senator Meighen: I think it is clear that there is very little opposition in this room to the basic aims and objectives of this bill. Those at this table are probably in general agreement with the aims and objectives of what you are trying to do. The problem is that you are dealing with quite a few lawyers who, on their first day of any law school, probably learned about the inequities of retroactivity. Unless you can convince us that this proposed legislation will not offend our principle of retroactivity, it will make it pretty hard for us to swallow. If we were dealing with our own income tax situation vis-à-vis Revenue Canada we might take a pretty strenuous view of retroactive legislation that imposes a tax after the fact, after investments have been made, and so on. However, that is merely an editorial comment and not a question.

Am I correct in saying that this legislation, if enacted, will prevent the smaller Canadian publishers particularly, not the big ones who can perhaps afford to set up facilities south of the border, from running split-run editions into the United States?

[Translation]

nous avons avancées pour justifier ces mesures, mais ce pays n'a pas non plus opposé d'argument juridique qui nous semble fondé.

De plus, en ce qui concerne la réaction des États-Unis, il importe de souligner encore une fois que ce projet de loi constitue en fait le prolongement ou la continuation d'une politique canadienne de longue date qui, comme l'a fait remarquer M. Rabinovitch, existe depuis une trentaine d'années et qu'il doit par conséquent être vu dans ce contexte.

Le sénateur Kelleher: Sur quoi reposaient les préoccupations exprimées par les États-Unis?

M. MacDonald: À mon avis, sur les répercussions que le projet de loi pourrait avoir sur les intérêts commerciaux de Time Warner.

Le sénateur Kelleher: Ce pays a-t-il exprimé des inquiétudes au sujet d'un article en particulier de l'Accord de libre-échange ou de l'ALÉNA?

M. MacDonald: Il n'acceptait pas notre position, à savoir que le projet de loi respecte la règle du traitement national mais, comme je le disais, notre voisin n'a pas, à mon avis, opposé d'argument valable pour réfuter notre position.

Le sénateur Kelleher: Les Américains ont-ils, à un moment ou l'autre, invoqué le recours à des mesures de rétorsion en vertu de l'article 301?

M. MacDonald: Monsieur le président, comme le sait l'ancien ministre du Commerce international, les États-Unis sont très imprévisibles dans ces domaines. L'article 301 fait évidemment partie de l'arsenal américain. Toutefois, même si cet article peut conférer un pouvoir de rétorsion intérieur aux États-Unis, le droit de prendre des mesures de représailles en vertu d'accords internationaux est une tout autre question. Dans le cas présent, puisque le Canada respecte entièrement ses obligations, les États-Unis n'auraient pas de raison de contrevenir à leurs obligations envers le Canada, et nous ne nous attendons d'ailleurs pas à ce qu'ils le fassent.

Le sénateur Meighen: Il me semble clair que peu de gens ici s'opposent aux objectifs fondamentaux du projet de loi. Ceux qui sont assis à cette table sont probablement généralement d'accord avec les objectifs que vous poursuivez. Le problème est que vous avez affaire à des avocats qui ont sans doute appris dès le tout début de leurs études de droit qu'il est injuste d'adopter des mesures qui s'appliquent rétroactivement. À moins de nous convaincre que ce n'est pas le cas de ce projet de loi, nous aurons beaucoup de difficulté à l'approuver. S'il s'agissait de notre propre situation fiscale par rapport à Revenue Canada, nous prendrions sans doute fermement parti pour une loi qui imposerait une taxe de façon rétroactive, par exemple après que des investissements ont été effectués. Il ne s'agit ici que d'une observation, et non d'une question.

Ai-je raison de dire que, si elle est appliquée, cette mesure législative empêchera les éditeurs canadiens de distribuer des titres à tirage dédoublé aux États-Unis, surtout les plus petits, car les gros seront peut-être en mesure de s'établir au sud de la frontière?

[Text]

Ms Katz: Yes, it will. To reinforce the point Mr. MacDonald was just making, it is a measure based on national treatment, which is to say that Canadian magazines who might have contemplated establishing split-runs for the U.S. market, would not be able to do so by virtue of this tax. If they wished to publish in the United States they would have to produce a publication with 80-per-cent original content.

Senator Meighen: I think that was a "yes", was it not?

Ms Katz: Yes.

Senator Meighen: It cuts both ways. That is a principle I feel very comfortable with.

My final question would be with respect to the drafting of this legislation which, not to put too fine a point on it — and I am not speaking as somebody who has a legal mind — does look like legislation which is likely to attract some form of opposition and challenge. We have received, as I am sure you have, two opinions on this measure. The submission by the Canadian Bar Association states:

We strongly recommended that the Government review the charging provisions of Bill C-103, having regard to the inability of persons other than the publisher to establish the facts upon which the proposed 80 per cent tax in advertising revenues would be levied.

The other submission is from a Mr. Millar of Thorsteinssons stating that there are serious issues of tax design and constitutionality which should be carefully examined before Bill C-103 is enacted.

Mr. Rabinovitch, can you tell me what legal opinions, if any, were received prior to this bill being tabled by the government? If you cannot tell me that, can you tell me what process a bill goes through after its initial drafting has been completed to determine whether it is likely to be the subject of serious legal challenges?

Ms Malone: In this particular case, before the drafting of the legislation started, a number of issues were raised concerning legal matters: the constitutionality of the proposed tax; whether it was a valid exercise of the federal taxation power; and whether it was consistent with the Charter. These issues were reviewed and the legal advice we received was that they could be fully defended. The drafting proceeded and then the draft is reviewed by the Department of Justice. In fact the drafter is a lawyer from the department. The legal issues raised by various people were also reviewed within the government, and the government is confident that it can defend the measure.

Senator Meighen: You say that was an internal review; an internal opinion that was given?

Ms Malone: Yes, that is correct, senator.

[Traduction]

Mme Katz: En effet. Je dirais, à l'appui de ce que M. MacDonald vient de dire, que c'est une mesure fondée sur le traitement national, c'est-à-dire que les éditeurs canadiens désireux de réaliser des tirages dédoublés pour le marché américain ne pourraient le faire à cause de cette taxe. S'ils veulent distribuer une revue aux États-Unis, celle-ci devra présenter un contenu américain à 80 p. 100.

Le sénateur Meighen: Je crois que vous voulez dire oui, n'est-ce pas?

Mme Katz: Oui.

Le sénateur Meighen: Ça restreint dans les deux sens. C'est un principe qui me plaît.

Ma dernière question a trait à la rédaction de ce projet de loi. Je ne veux pas définir le problème trop précisément, parce que je ne parle pas en tant que juriste, mais il me semble que ce projet de loi risque de susciter une certaine opposition. Nous avons reçu deux types d'opinions sur cette mesure, tout comme vous, j'en suis sûr. Le mémoire de l'Association du Barreau canadien dit ceci:

Nous recommandons fortement au gouvernement de revoir les dispositions du projet de loi C-103 concernant l'imputation de la taxe, en prenant en compte l'incapacité des personnes autres que l'éditeur de savoir avec certitude en fonction de quoi la taxe de 80 p. 100 qui serait perçue sur les recettes publicitaires serait calculée.

Un autre mémoire, présenté par un certain M. Millar, de Thorsteinssons, affirme qu'il y a d'importantes questions fiscales et constitutionnelles qu'il faudrait examiner soigneusement avant de promulguer le projet de loi C-103.

M. Rabinovitch, pouvez-vous me dire quels avis juridiques ont été émis avant le dépôt de ce projet de loi par le gouvernement, s'il y en a eu? Si vous n'êtes pas en mesure de répondre à cette question, pouvez-vous me dire quel processus doit suivre un projet de loi après sa rédaction pour déterminer s'il risque d'être fortement contesté du point de vue juridique?

Mme Malone: Dans ce cas particulier, avant la rédaction de la mesure, un certain nombre de questions juridiques ont été soulevées: la constitutionnalité de la taxe proposée, la validité de l'entreprise dans le cadre du pouvoir de taxation fédéral et la conformité avec la Charte. Ces questions ont été examinées et, selon les avis juridiques que nous avons reçus, elles étaient parfaitement défendables. On a alors procédé à la rédaction. L'ébauche a ensuite été révisée par le ministère de la Justice. En fait, le rédacteur est lui-même un avocat de ce ministère. Les questions juridiques soulevées par divers intéressés ont aussi été examinées au sein du gouvernement, et le gouvernement est sûr qu'il peut défendre sa mesure.

Le sénateur Meighen: Vous dites qu'il y a eu un examen interne. Les avis ont-ils été émis par des sources gouvernementales?

Mme Malone: Oui, c'est exact, sénateur.

[Texte]

Senator Hervieux-Payette: If a magazine were printed at Plattsburgh and copies were transported across the border, who would pay the tax?

Ms Malone: The taxpayer would be the first person in the distribution chain who was a resident in Canada.

Senator Hervieux-Payette: What regulation or legislation would apply?

Ms Malone: Right now it would be the tariff code. Once Bill C-103 receives Royal Assent the tax will be effective. The tax would then apply, and Tariff Code 9958 would remain in effect, so two measures would be applicable to the magazine being imported.

Senator Hervieux-Payette: Because the magazines are mostly foreign content, with Canadian advertising to support the cost of distribution, the main thrust of the bill is to ensure that, we have more Canadian content.

Ms Katz: On the specific example you raised of a split run being printed in Plattsburgh and brought across the border, the first edition that crossed the border would be subject to the tax. Any subsequent efforts to bring the magazine into the country would be stopped as a result of Tariff Code 9958. The first issue would be captured by the tax, since it is an importation. Tariff Code 9958 will remain on the books. The tariff code would kick into gear to prohibit the importation of the next four issues.

Senator Hervieux-Payette: I assume they cannot find a back-door way of continuing this practice. We are really addressing the substance.

Ms Katz: That is correct.

The Chairman: Ms Katz, you commented on the fact that *Paris Match* and *Elle Québec* have been deemed to be not split runs. You said that some studies had been done by the department which concluded that they were not split runs. That is a side issue which I do not want to get into. Perhaps later today or tomorrow you could talk to Dr. Goldstein, our researcher, because we would, before we meet on Tuesday, like to understand how you could have arrived at that decision.

Ms Katz: Yes, I will certainly follow up on that.

The Chairman: Our next set of witnesses is from Time Canada Ltd. Perhaps their counsel, Mr. Ronald Atkey, would introduce the people who are with him. Welcome, Mr. Atkey, to our Senate committee.

Mr. Ronald G. Atkey, P.C., Q.C., Legal Counsel, Time Canada Ltd: I am honoured to be here on this, my second, occasion appearing before a committee of the Senate. It is a rare experience for me and, I am sure, for my colleagues who are with me today.

I would like to introduce Ms Sandra Berry who is the managing director of Time Canada. She was involved in the original launch of *Sports Illustrated Canada* two and a half years ago. The principal spokesperson for this submission is Mr. Nicholas Wattson, who is currently responsible for *Sports Illustrated*

[Translation]

Le sénateur Hervieux-Payette: Si une revue était imprimée à Plattsburgh et que des exemplaires passaient la frontière, qui paierait la taxe?

Mme Malone: Le responsable serait la première personne de la chaîne de distribution résidant au Canada.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quel loi ou règlement s'appliquerait?

Mme Malone: Pour le moment, ce serait le code tarifaire. Quand le projet de loi C-103 aura reçu la sanction royale, la taxe entrera en vigueur. Elle sera alors appliquée et le code 9958 du tarif des douanes restera en vigueur. Deux mesures s'appliqueront donc aux revues importées.

Le sénateur Hervieux-Payette: Comme le contenu de ces revues est surtout étranger, avec de la publicité canadienne pour en financer le coût de distribution, le principal objectif du projet de loi est d'assurer un plus grand contenu canadien.

Mme Katz: Pour revenir à l'exemple de tirage dédoublé que vous avez donné, c'est-à-dire une revue imprimée à Plattsburgh et importée au Canada, la première édition qui franchirait la frontière serait sujette à cette taxe. Toute tentative ultérieure d'importer cette revue serait stoppée par l'application du code 9958 du tarif des douanes. Le premier numéro serait taxable, puisque c'est une importation. Le code 9958 restera applicable aux livres. Il permettrait d'interdire l'importation des quatre numéros suivants.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je présume qu'il n'y a pas de moyen détourné de poursuivre cette manœuvre. Nous nous attaquons vraiment à la base du problème.

Mme Katz: C'est exact.

Le président: Mme Katz, vous avez signalé que *Paris Match* et *Elle Québec* ont été considérées comme n'étant pas des éditions dédoublées. Vous avez dit que certaines études du ministère ont conclu que ce n'en était pas. C'est une question connexe sur laquelle je ne veux pas m'attarder. Vous pourriez peut-être, plus tard aujourd'hui ou demain, aborder cette question avec M. Goldstein, notre chercheur, parce que nous aimerions comprendre, avant notre rencontre de mardi, comment vous en êtes arrivés à cette conclusion.

Mme Katz: Oui, je vérifierai cela.

Le président: Nos témoins suivants représentent Time Canada Ltd. Leur conseiller, M. Ronald Atkey, pourrait peut-être nous présenter les personnes qui l'accompagnent. Bienvenue à notre comité sénatorial, M. Atkey.

M. Ronald G. Atkey, c.p., c.r., conseiller juridique, Time Canada Ltd: Je suis heureux de pouvoir prendre la parole ici. C'est la deuxième fois que je témoigne devant un comité du Sénat. Ce n'est pas quelque chose que je fais souvent, et je suis sûr que la même chose est vraie pour mes collègues ici présents.

Je vous présente Mme Sandra Berry, directrice générale de Time Canada. Elle a contribué au lancement de la revue *Sports Illustrated Canada*, il y a deux ans et demi. Le porte-parole principal pour ce mémoire est M. Nicholas Wattson, le responsable actuel de *Sports Illustrated Canada*. Mon collègue Alan

[Text]

Canada. Also here today is my colleague Mr. Alan Young, who is with my firm's office here in Ottawa.

Mr. Nicholas Wattson, Sales Manager, Sports Illustrated Canada: Mr. Chairman, I am a Canadian working in Toronto, and I am responsible for *Sports Illustrated Canada*.

Mr. Chairman, we have provided a written brief in both official languages to the clerk of the committee. I trust that each member of the committee has received a copy. I do not propose to repeat all of the points made in our brief, however, I do have some opening remarks, following which we will be pleased to take questions from committee members.

Mr. Chairman, we believe that Bill C-103 is seriously flawed. Certain of its provisions are aimed specifically at *Sports Illustrated Canada*, in direct response to the commencement of publication and distribution by Time Canada Ltd. of *Sports Illustrated Canada* on April 1, 1993. We believe that, under the guise of a tax measure, the bill is intended to cause Time Canada Ltd. to cease publication of this periodical. This is a challenge to the principles of fairness and rights protected under Canadian law.

Mr. Chairman, the critics of *Sports Illustrated Canada* have made many statements about our magazine. I intend to respond to some of these statements today. There are also many things that our critics have not said about *Sports Illustrated Canada* and about Bill C-103 which I wish to bring to your attention this afternoon.

Serious allegations have been made that *Sports Illustrated Canada* engages in dumping and predatory pricing to undercut competitors by offering advertising space at low cost relative to Canadian magazines. With respect, these allegations are not supported by the facts.

First, there is no competitor to *Sports Illustrated Canada* in Canada. The Canadian Magazine Publishers Association admitted in its testimony before the House of Commons finance committee that there is no Canadian magazine in direct competition with *Sports Illustrated Canada*, either in its unique market niche or for its readers. *Sports Illustrated Canada* offers a specialized publication for advertisers to reach a specialized audience.

The advertising dollars in *Sports Illustrated Canada* are not intended to purchase the access to audiences advertisers can reach through other media or through other Canadian magazines. In fact, a majority of the readers of *Sports Illustrated Canada* do not read, regularly, any other magazine. Mr. Chairman, advertisers know that and, therefore, are willing to spend money advertising in *Sports Illustrated Canada* to reach an audience that could not be reached by advertising in any other Canadian magazine.

Second, *Sports Illustrated Canada* does not engage in predatory pricing activities. In Appendix I to our written submission we provide data comparing the costs to an advertiser

[Traduction]

Young est aussi avec nous aujourd'hui. Il travaille au bureau d'Ottawa de mon employeur.

M. Nicholas Wattson, directeur des ventes, Sports Illustrated Canada: Monsieur le président, je suis Canadien, je travaille à Toronto, et je suis responsable de la revue *Sports Illustrated Canada*.

Monsieur le président, nous avons présenté un mémoire écrit dans les deux langues officielles au greffier du comité. Je présume que tous les membres en ont reçu un exemplaire. Je n'ai pas l'intention de reprendre tous les éléments de notre mémoire, mais j'ai quelques points à faire valoir. Par la suite, nous serons heureux de répondre aux questions des membres du comité.

Monsieur le président, nous croyons que le projet de loi C-103 présente de graves lacunes. Certaines de ses dispositions visent précisément la revue *Sports Illustrated Canada*, en réaction à la publication et à la distribution de cette revue par Time Canada Ltd. à partir du 1^{er} avril 1993. Nous croyons que, sous prétexte de l'adoption d'une nouvelle mesure fiscale, ce projet de loi vise à obliger Time Canada Ltd. à cesser la publication de cette revue. Cette façon de faire va à l'encontre des principes de justice et des mesures de protection des droits prévus par la loi canadienne.

Monsieur le président, les détracteurs de *Sports Illustrated Canada* ont dit beaucoup de choses au sujet de notre revue. J'ai l'intention de répliquer aujourd'hui. Il y a aussi beaucoup de choses que nos détracteurs ne disent pas, tant sur *Sports Illustrated Canada* que sur le projet de loi C-103, et que je veux porter à votre attention cet après-midi.

On a fait de graves allégations selon lesquelles *Sports Illustrated Canada* pratiquerait le dumping et la fixation de prix abusifs pour contrer les concurrents en offrant de l'espace publicitaire à bas prix, comparativement aux revues canadiennes. Sauf votre respect, les faits ne soutiennent pas ces allégations.

D'abord, *Sports Illustrated Canada* n'a pas de concurrent au Canada. La Canadian Magazine Publishers Association a admis dans son témoignage au comité des finances de la Chambre des communes, la semaine dernière, qu'il n'y avait aucune revue canadienne qui fasse directement concurrence à *Sports Illustrated Canada*. Cette revue occupe un créneau du marché unique en son genre et vise un public particulier. *Sports Illustrated Canada* est une revue spécialisée qui offre aux annonceurs une occasion d'atteindre un groupe spécial de lecteurs.

La publicité qui paraît dans *Sports Illustrated Canada* n'est pas lue par un public que les annonceurs pourraient atteindre par d'autres organes des médias ou d'autres revues canadiennes. En fait, la majorité des lecteurs de *Sports Illustrated Canada* ne lisent aucune autre revue de façon régulière. Monsieur le président, les annonceurs le savent, et c'est pour cette raison qu'ils sont prêts à payer de la publicité dans *Sports Illustrated Canada*. Ils atteignent ainsi un public qu'aucune autre revue canadienne ne peut joindre.

Ensuite, *Sports Illustrated Canada* ne fixe pas des prix abusifs. À l'annexe 1 de notre mémoire se trouve un tableau comparatif présentant le coût d'une pleine page de publicité dans diverses

[Texte]

of running a full-page advertisement in *Sports Illustrated Canada*; *Harrowsmith*, *Equinox*, *Canadian Geographic* and *Outdoor Canada*, magazines with reasonably comparable readership numbers.

The data demonstrates clearly that even, on the basis of readership — the basis referred to by the CMPA for comparing the costs of advertising — *Sports Illustrated Canada* prices its advertising on a competitive basis. The data also demonstrates the beneficial effect of section 19 of the Income Tax Act on Canadian-owned magazines.

Moreover, *Sports Illustrated Canada* pays its fair share of costs for editorial content, not to mention significant costs for printing, distribution and postal charges. This leads to the result that its advertising rates are generally higher than those of Canadian magazines with similar readership numbers. It is clearly wrong to allege that *Sports Illustrated Canada* is engaging in predatory pricing or is dumping its product on the market at unreasonably low prices as a means of siphoning off Canadian advertising.

Allegations have also been made that, if Bill C-103 is not passed, the Canadian magazine market will certainly be exploited by hundreds of other American magazines that are in a position to follow *Sports Illustrated's* profitable lead. This bold and unsubstantiated assertion is not supported by the facts. It fails to take into account the impact of the Investment Canada Act Guidelines of 1993.

These guidelines were adopted by the federal government in 1993 specifically to deal with the split-run issue. They were announced by three cabinet ministers in response to the Tassé-O'Callaghan Task Force and intensive lobbying by the CMPA for an immediate measure to deal with the split-run issue. These new business guidelines gave the government the right to review the establishment of a new magazine in Canada by a foreign investor and the power to disallow that new magazine by deeming it to be a new Canadian business.

The Investment Canada Act Guidelines have effectively closed the market to any potential foreign split-run decisions which otherwise may have considered entering the Canadian market. The fact is that there are not and cannot be hundreds of American magazines poised at the border to threaten the Canadian magazine industry. The fact is that not one has ever been identified by spokespersons for the government. Let me put to rest the notion mischievously advanced by the speculative and unsubstantiated report in Monday's *Globe and Mail* that Time Warner Inc. is planning to introduce Canadian editions for *People* and *Money* magazines. This is simply not true. The *Globe and Mail* reporter has not identified his source; and we have questions as to why this speculative piece ran three days prior to the hearings of this committee on Bill C-103. Suffice it to say that, even if new publications were planned at an earlier time, they would now be effectively blocked by the Investment Canada Act Guidelines introduced in July 1993. Bill C-103, in its present form, is overkill, plain and simple, aimed directly at *Sports Illustrated Canada*.

[Translation]

revues, soit *Sports Illustrated Canada*, *Harrowsmith*, *Equinox*, *Canadian Geographic* et *Outdoor Canada*. Ces revues jouissent d'une diffusion assez semblable.

Les données montrent clairement que, même en fonction du nombre de lecteurs — la base de comparaison utilisée par la CMPA pour les coûts de publicité —, *Sports Illustrated Canada* fixe des prix concurrentiels pour ses espaces publicitaires. Les données montrent aussi l'avantage qu'offre l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu pour les revues de propriété canadienne.

En outre, *Sports Illustrated Canada* paie sa juste part du contenu rédactionnel, sans compter qu'elle assume des coûts importants pour l'impression, la distribution et les frais de poste. Tout cela a pour effet que ses tarifs publicitaires sont généralement plus élevés que ceux des autres revues canadiennes ayant sensiblement la même diffusion. C'est clairement erroné que de prétendre que *Sports Illustrated Canada* pratique des prix abusifs ou du dumping en demandant des prix ridiculement bas pour s'attirer toute la publicité canadienne.

On a prétendu que, si le projet de loi C-103 n'est pas adopté, le marché canadien des périodiques sera certainement exploité par des centaines d'autres magazines américains qui sont en mesure de suivre la voie riche en profits ouverte par *Sports Illustrated*. Cette affirmation osée et non corroborée n'est pas étayée par les faits. Elle ne tient pas compte de l'impact des principes directeurs établis en 1993 en vertu de la Loi sur Investissement Canada.

Le gouvernement fédéral a adopté ces principes directeurs en 1993 spécialement pour régler la question des éditions à tirage dédoublé. Trois ministres en ont fait l'annonce en réponse au groupe de travail Tassé-O'Callaghan et au lobbying intensif de la CMPA en faveur de la prise de mesures immédiates à ce propos. Ces nouveaux principes directeurs donnent au gouvernement le droit d'examiner l'établissement d'un nouveau magazine au Canada par un investisseur étranger et le pouvoir de ne pas l'autoriser s'il est présumé qu'il s'agit d'une nouvelle entreprise canadienne.

Les principes directeurs établis en vertu de la Loi sur Investissement Canada ont effectivement fermé le marché à toute entreprise étrangère désireuse d'accéder au marché canadien en exploitant la méthode du tirage dédoublé. Le fait est qu'il n'y a pas et qu'il ne peut y avoir des centaines de revues américaines prêtes à envahir le marché canadien et à mettre en danger notre industrie du périodique. En fait, personne n'en a jamais mentionné une seule. Permettez-moi donc de réfuter la malveillante hypothèse énoncée dans un article du *Globe and Mail* de lundi, écrit à partir de suppositions et sans aucune preuve, comme quoi Time Warner Inc. préparerait des éditions canadiennes des magazines *People* et *Money*. C'est tout simplement faux. Le journaliste du *Globe and Mail* n'a pas identifié sa source, et nous nous demandons bien pourquoi cet article hypothétique a paru trois jours avant que le comité chargé du projet de loi C-103 tienne ses audiences. Je me contenterai de dire que, même si l'on avait prévu le faire à un moment donné, ce serait maintenant impossible en vertu des principes directeurs présentés en juillet 1993, conformément à la Loi sur Investissement Canada. Le

[Text]

Mr. Chairman, our critics would have you believe that Bill C-103 simply closes a loophole in a long-standing government policy and that it does not, therefore, introduce new policy measures. In fact, Bill C-103 proposes new measures which are highly intrusive in the marketplace and which go beyond current government policy. For example:

(a) the bill introduces new tax liabilities to a host of responsible persons, including printers, distributors and wholesalers;

(b) this government, for the first time, through the provisions in this bill, proposes to seriously limit the ability of Canadian magazines to grow in the North American market through split-run editions, while protecting existing Canadian magazines currently established in that market from competition from other Canadian publishers. We urge you to have a look at the impact of this bill on the expansion plans of such well-known Canadian magazines as *The Hockey News*, *Harrowsmith* and the *Report on Business* magazine, all of which utilize the split-run technique;

(c) the bill would tax a non-Canadian advertisement placed outside Canada in certain foreign split-run or regional editions of a magazine imported into Canada if it could not qualify as an "excluded edition";

(d) the bill is aimed at eliminating the publication and distribution of *Sports Illustrated Canada*, an enterprise which was legitimately established in Canada; and

(e) the bill would deny the rights of Canadian advertisers and Canadian consumers to freedom of expression guaranteed by the Charter of Rights and Freedoms.

It is incorrect, therefore, to consider Bill C-103 simply as a new enforcement measure in support of existing government policy.

Mr. Chairman, I now wish to talk about what our critics are not saying about us or about Bill C-103. When we began planning the publication of *Sports Illustrated Canada* over five years ago, we observed that there was no general sports magazine published by Canadians in Canada. We also observed that there was considerable consumer demand in Canada for sports news, analysis and features, a demand that was not being adequately fulfilled on a timely basis even with our U.S. edition of *Sports Illustrated* shipped in from the U.S. This consumer demand was fuelled in large measure by the national and international success enjoyed by Canadian athletes and teams, and the Toronto Blue Jays in particular.

Moreover, in recent years we have observed the expansion into Canada of two new franchises in the National Basketball Association; the Toronto Raptors and the Vancouver Grizzlies, as well as the expansion of the National Hockey League and of the Canadian Football League into new cities in the United States. In

[Traduction]

projet de loi C-103 est purement et simplement, tel qu'il est, une mesure exagérée visant directement *Sports Illustrated Canada*.

Monsieur le président, nos détracteurs voudraient vous faire croire que le projet de loi C-103 corrige simplement une faille dans une politique gouvernementale de longue date et qu'il ne présente donc pas de nouveaux éléments de politique. En réalité, ce projet de loi propose de nouvelles mesures qui auront des répercussions majeures sur le marché et qui dépassent largement la politique gouvernementale actuelle. Par exemple:

a) Le projet de loi assujettit à une nouvelle taxe un grand nombre de responsables, dont des imprimeurs, des distributeurs et des vendeurs en gros.

b) Pour la première fois, par les dispositions de ce projet de loi, le gouvernement propose de restreindre fortement la capacité des revues canadiennes de prendre de l'expansion sur le marché nord-américain au moyen d'éditions à tirage dédoublé tout en protégeant les revues canadiennes déjà établies sur ce marché de la concurrence d'autres éditeurs canadiens. Nous vous exhortons donc à examiner de près l'impact de ce projet de loi sur les projets d'expansion de revues canadiennes bien connues comme *The Hockey News*, *Harrowsmith* et *Report on Business Magazine*, qui utilisent toutes la méthode du tirage dédoublé.

c) Le projet de loi imposerait une taxe sur une publicité non canadienne publiée à l'étranger dans certaines éditions étrangères, à tirage dédoublé ou régionales, d'une revue importée au Canada, si celle-ci ne répond pas à la définition d'«édition exclue».

d) Le projet de loi vise à éliminer la publication et la distribution de *Sports Illustrated Canada*, entreprise qui s'est légitimement établie au Canada.

e) Le projet de loi dénierait aux annonceurs et aux consommateurs canadiens le droit à la liberté d'expression garanti par la Charte des droits et libertés.

Il est donc erroné de considérer le projet de loi C-103 simplement comme une nouvelle mesure d'exécution à l'appui de la politique actuelle du gouvernement.

Monsieur le président, je veux maintenant parler de ce que nos détracteurs n'ont pas dit à notre sujet ou au sujet du projet de loi C-103. Quand nous avons commencé à préparer la publication de *Sports Illustrated Canada*, il y a plus de cinq ans, nous avons remarqué qu'il n'existait aucune revue sur le thème des sports en général qui soit publiée au Canada par des Canadiens. Nous avons aussi remarqué que les Canadiens étaient avides de nouvelles sportives, qu'il s'agisse d'articles factuels ou d'analyses, et que cette demande n'était pas comblée adéquatement et rapidement, même avec notre édition américaine de la revue *Sports Illustrated*, qui était alors importée des États-Unis. Cette demande était alimentée en grande partie par les succès que connaissaient les athlètes et les équipes sportives du Canada, et surtout les Blue Jays de Toronto, tant au pays qu'ailleurs dans le monde.

En outre, dans les dernières années, nous avons remarqué la création au Canada de deux nouvelles franchises de la National Basketball Association, les Raptors de Toronto et les Grizzlies de Vancouver. La Ligue nationale de hockey et la Ligue canadienne de football ont aussi pris de l'expansion en s'établissant dans de

[Texte]

other words, Mr. Chairman, the Canadian public's interest in cross-border sports was beginning to grow significantly in the early 1990s, and it continues today.

It is important to note that the same market analysis and data that was available to us was equally available to Canadian publishers and to the Canadian Magazine Publishers Association. They chose not to respond to the growing consumer interest in the expanding Canadian sports market. Mr. Chairman, we did respond. Moreover, we saw an opportunity to create jobs for Canadians in printing and distribution as well as professional opportunities for Canadian sports writers and photographers.

As we proceeded with our planning of *Sports Illustrated Canada*, I would emphasize to all members of the committee that we did, at all times, carefully observe and comply with Canadian law and government policy. Mr. Chairman, in 1990 we sought and obtained from Investment Canada confirmation that *Sports Illustrated Canada* would not be subject to the Investment Canada Act, and this was after full disclosure to the government of our business plan for the new magazine, which involved a weekly publication phased in over time. Time Canada was already established in this country, having commenced publication in 1944, and *Sports Illustrated Canada* was simply an expansion of that existing business, a business, I might add, that has used satellite transmission of page proofs into Canada for over ten years.

Minister Dupuy was quite in error when he suggested in his letter to the *Globe and Mail* on Tuesday of this week that, somehow, Time Warner had suddenly found a loophole in 1993 when it launched *Sports Illustrated Canada*. Both the Canadian industry and the department of Canadian Heritage have been aware for all these 10 years how Time Canada was produced in this country. There was no surprise, no loophole discovered.

Committee members should also know that, as far back as December 1992, we advised the Minister of Communications, now Canadian Heritage, and his officials that we would be announcing the launch of *Sports Illustrated Canada* in mid-January of 1993. At no time, Mr. Chairman, did Time Canada Ltd. receive notification from the Minister of Canadian Heritage or from Canadian Heritage officials that the plans to publish *Sports Illustrated Canada* were in contravention of Canadian law or of government policy.

Furthermore, at his request, we advised the Deputy Minister of Revenue Canada in January of 1993 of our business plans. Less than three months later he confirmed that we were in compliance with Canadian law and were not violating the tariff code. With respect to each and every edition of *Sports Illustrated Canada* that we have published during the past two-and-a-half years, we have sought and received similar confirmation from the Deputy Minister of Revenue Canada.

[Translation]

nouvelles villes aux États-Unis. Autrement dit, monsieur le président, l'intérêt du public canadien pour les sports internationaux commençait à croître rapidement au début des années 1990, et c'est toujours vrai aujourd'hui.

Il importe de noter que nous avions à notre disposition les mêmes analyses de marché et les mêmes données que les éditeurs canadiens et la Canadian Magazine Publishers Association, mais ceux-ci ont choisi de ne pas répondre à l'intérêt croissant des consommateurs au marché canadien du sport en pleine expansion. Nous y avons répondu, monsieur le président. De plus, nous y avons vu une possibilité de création d'emplois pour les Canadiens, dans le domaine de l'impression et de la distribution, ainsi que des chances d'emplois pour les rédacteurs et les photographes professionnels du monde des sports, au Canada.

Je tiens à ce que tous les membres du comité sachent que, en préparant la sortie de *Sports Illustrated Canada*, nous avons toujours soigneusement respecté la loi canadienne et la politique gouvernementale. Monsieur le président, en 1990, nous avons demandé et obtenu d'Investissement Canada la confirmation que la revue *Sports Illustrated Canada* ne serait pas assujettie à la Loi sur Investissement Canada. Nous avions alors déjà communiqué au gouvernement un plan opérationnel détaillé pour la publication de la nouvelle revue, qui devait graduellement devenir hebdomadaire. Time Canada était déjà établie dans ce pays et publiée depuis 1944. *Sports Illustrated Canada* n'était qu'une nouvelle division de cette entreprise. J'ajoute que cette société transmet des épreuves par satellite depuis plus de dix ans.

Le ministre Dupuy faisait une grossière erreur en laissant entendre, dans sa lettre parue dans le *Globe and Mail* de mardi dernier, que Time Warner avait soudainement trouvé une faille à exploiter quand elle a commencé la publication de *Sports Illustrated Canada*, en 1993. L'industrie canadienne et le ministère du Patrimoine canadien savaient depuis dix ans comment la revue Time Canada était produite. Il n'y a eu aucune surprise. Aucune faille n'a été découverte.

Les membres du comité devraient aussi savoir que, dès décembre 1992, nous avons avisé le ministère des Communications, maintenant Patrimoine canadien, et ses fonctionnaires, que nous annoncerions à la mi-janvier 1993 la création de *Sports Illustrated Canada*. Monsieur le président, Time Canada Ltd. n'a jamais reçu du ministre du Patrimoine canadien ou de ses représentants le moindre avis lui apprenant que son plan de publication de *Sports Illustrated Canada* contreviait à la loi canadienne ou à la politique gouvernementale.

En outre, nous avons communiqué nos plans d'exploitation au sous-ministre de Revenu Canada, à sa demande, en janvier 1993. Moins de trois mois plus tard, il confirmait que notre plan respectait la loi canadienne et qu'il ne constituait pas une violation du code tarifaire. Pour chaque numéro de *Sports Illustrated Canada* publié au cours des trente derniers mois, nous avons demandé et obtenu une confirmation semblable du sous-ministre de Revenu Canada.

[Text]

Mr. Chairman, *Sports Illustrated Canada* was planned and launched in accordance with Canadian law and regulations, in accordance with government policies applicable to magazines printed in Canada, and with the full knowledge and concurrence of the government at every stage.

Our critics are also unlikely to point out that the Tassé-O'Callaghan Task Force established by the government in March 1993 acknowledged principles of fairness and specifically recommended that *Sports Illustrated Canada* be grandfathered at the number of issues published at the time of their report.

Those who oppose *Sports Illustrated Canada* will not tell you that Bill C-103 for the first time restricts the ability of Canadian publications not already established in the U.S. market to compete against U.S.-owned magazines or those Canadian-owned magazines that are established in that market with split-run editions. This is the result of the definition of "excluded edition" and the specific "grandfather" provision in the bill and their use in determining what constitutes a split-run.

Canadian magazines seeking to grow their business outside Canada would be taxed at the rate of 80 per cent on all advertising and split-run editions until the circulation of those magazines outside Canada was greater than their circulation in Canada. Those split-run Canadian magazines existing prior to March 26, 1993, or already enjoying greater circulation outside Canada than in Canada, would not be subject to the tax, giving them an advantage over their Canadian competitors. Limiting competition and restricting the growth potential of Canadian-owned magazines would be a serious and unintended result of Bill C-103.

Mr. Chairman, you and your colleagues have also probably not been told that the *New England Journal of Medicine* has been publishing a split-run edition in Canada out of a printing plant in Pickering, Ontario, since 1989. This highly respected publication is, of course, grandfathered under Bill C-103 because the grandfathering date is March 26, 1993, just days before *Sports Illustrated Canada* appeared on newsstands. This reinforces our conclusion that this 80-per-cent tax is aimed directly at *Sports Illustrated Canada*.

You may also not be aware that Canadian magazines, *The Hockey News* and *Harrowsmith* to name just two, have been distributing split-run editions in the United States. This fact and the presence of *New England Journal of Medicine* split-run in Canada since 1989, demonstrate that split-run technology and practice are not new to the Canadian marketplace. We did not invent this technique. Indeed, you can see it legitimately employed every morning as the *Globe and Mail* lifts materials verbatim right out of *The Wall Street Journal*. We are, however, being punitively singled out by this 80-per-cent tax.

[Traduction]

Monsieur le président, la planification et le lancement de *Sports Illustrated Canada* se sont faits conformément à la loi et à la réglementation canadiennes ainsi qu'aux politiques gouvernementales applicables aux revues imprimées au Canada. Le gouvernement a été tenu au courant de toutes les étapes du processus et a donné son accord à chaque fois.

Nos détracteurs évitent aussi de signaler que le groupe de travail Tassé-O'Callaghan établi en mars 1993 par le gouvernement a reconnu que c'était un processus équitable et qu'il a recommandé que *Sports Illustrated Canada* soit exemptée pour le nombre de numéros qui avaient déjà paru au moment du dépôt de son rapport.

Ceux qui s'opposaient à la publication de *Sports Illustrated Canada* ne vous diront pas que le projet de loi C-103 restreint pour la première fois la compétitivité des publications canadiennes qui ne sont pas déjà établies sur le marché américain face aux revues américaines ou aux revues de propriété canadienne qui exploitent déjà ce marché grâce à la méthode du tirage dédoublé. C'est la conséquence de la définition d'«édition exclue» et de la disposition précise du projet de loi sur l'«exception», ainsi que de leur interprétation aux fins de la définition de l'édition à tirage dédoublé.

Les éditeurs canadiens voulant distribuer une revue sur les marchés étrangers devraient payer une taxe de 80 p. 100 sur leurs revenus publicitaires et sur le produit des éditions à tirage dédoublé jusqu'à ce que la diffusion de ces revues soit devenue plus importante à l'étranger qu'au Canada. Ces revues canadiennes à tirage dédoublé qui existaient avant le 26 mars 1993 ou qui ont déjà une distribution plus importante à l'étranger qu'au Canada ne seraient pas assujetties à cette taxe, ce qui leur conférerait un avantage par rapport à leurs concurrentes canadiennes. Le projet de loi C-103 entraînerait une conséquence accidentelle grave: elle limiterait la compétitivité et restreindrait le potentiel de croissance des revues canadiennes.

Monsieur le président, on ne vous a probablement pas dit non plus, à vous et à vos collègues, qu'il existe une édition à tirage dédoublé du *New England Journal of Medicine* qui est imprimée au Canada, à Pickering, en Ontario, depuis 1989. Cette très respectable revue est évidemment exemptée en vertu du projet de loi C-103, puisque la date limite aux fins de l'exemption est le 26 mars 1993, soit quelques jours avant l'arrivée en kiosque de la revue *Sports Illustrated Canada*. Cela ne fait que renforcer notre conclusion que cette taxe de 80 p. 100 vise directement *Sports Illustrated Canada*.

Vous ne savez peut-être pas que les revues canadiennes *The Hockey News* et *Harrowsmith*, pour n'en nommer que deux, ont des éditions à tirage dédoublé distribuées aux États-Unis. Cela, ainsi que l'édition à tirage dédoublé du *New England Journal of Medicine* depuis 1989 au Canada prouvent bien que cette technique n'est pas nouvelle sur le marché canadien. Nous n'avons pas inventé cette technique. Elle est même utilisée de façon très légitime chaque matin par le *Globe and Mail*, qui reprend mot pour mot des articles du *Wall Street Journal*. Nous sommes par conséquent les seuls à être frappés de cette taxe

[Texte]

These who support the application of a confiscatory tax on *Sports Illustrated Canada* without grandfathering will also not talk about the serious international trade repercussions raised by Bill C-103. Our legal counsel advises us that, although cultural industries are exempt under the NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, there would be the possibility for the U.S. to respond with "measures of equivalent commercial effect", as permitted by the NAFTA, Annex 2106 and the Free Trade Agreement, Article 2005.

Moreover, Mr. Chairman, should the U.S. government determine that it was in its interests to do so, it could begin what is known as a "section 301" process under the U.S. Trade Act. The section 301 process authorizes the U.S. trade representative to enforce U.S. rights under international trade agreements and to respond to discriminatory or unreasonable practices of foreign governments that burden or restrict U.S. commerce. The mere commencement of this process could have an adverse impact on Canada-U.S. trade relations; something which is surely not in Canada's interests.

Finally, Mr. Chairman, we have not heard much from those who oppose us about the government's existing policy objectives to promote and protect the Canadian magazine publishing industry, which we believe are already comprehensive and effective. They are as follows:

- (a) section 19 of the Income Tax Act, which restricts the deductibility by Canadian advertisers of expenses in respect of advertising in non-Canadian periodicals;
- (b) Tariff Code 9958, which prohibits the importation into Canada of split-run editions of periodicals;
- (c) the guidelines to the Investment Canada Act introduced in 1993, which make clear the government's authority to reject new split-runs from being established in Canada directly or indirectly; and
- (d) existing postal subsidies for Canadian-owned magazines.

In closing, Mr. Chairman, we would ask this committee to ensure that, if the Senate proceeds with this bill, a legitimate commercial enterprise is not punitively discriminated against by the application of a confiscatory new tax and to ensure that Parliament respects principles of fairness in establishing grandfathered rights for existing periodicals.

The Chairman: I would ask you two questions for clarification. I do not want to get into a debate on numbers and I will say the same thing to the Canadian Magazine Publishers Association when they are assisting us. In an appendix to submission you give a cost-per-thousand readership. When I compare that with the data in the CMPA publication the numbers are not even close. By the time this committee meets on Tuesday morning, can we have, from both of you, a reconciliation of the numbers?

[Translation]

punitive
80 p. 100.

de

Ceux qui approuvent l'application d'une taxe spoliatrice sans possibilité d'exemption à la revue *Sports Illustrated Canada* ne parlent pas non plus des graves répercussions qu'aurait le projet de loi C-103 sur le commerce international. Notre conseiller juridique considère que, même si les industries culturelles sont exemptées en vertu de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, notre voisin du Sud pourrait réagir en imposant «des mesures ayant un effet commercial équivalent», comme le permet l'annexe 2106 de l'ALÉNA et l'article 2005 de l'Accord de libre-échange.

En outre, monsieur le président, si le gouvernement américain considérait que c'est dans son intérêt de le faire, il pourrait amorcer le processus prévu en vertu de l'article 301 de la loi américaine sur le commerce. Ce processus autorise le représentant commercial américain à faire respecter les droits conférés aux États-Unis en vertu des accords commerciaux internationaux et à réagir aux pratiques discriminatoires ou déraisonnables des gouvernements étrangers qui compliquent ou restreignent le commerce américain. Le simple fait d'amorcer ce processus aurait un effet négatif sur les relations commerciales canado-américaines, ce qui n'est sûrement pas dans l'intérêt du Canada.

Finalement, monsieur le président, nos détracteurs n'ont pas dit grand-chose des objectifs de la politique gouvernementale actuelle, qui vise à promouvoir et à protéger l'industrie canadienne du périodique. Nous croyons que ces objectifs sont déjà détaillés et efficaces. Les voici:

- a) l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu, qui restreint la déductibilité par les annonceurs canadiens des dépenses relatives aux messages publicitaires publiés dans des périodiques non canadiens;
- b) le code 9958 du tarif des douanes, qui interdit l'importation au Canada d'éditions de périodiques à tirage dédoublé;
- c) les nouveaux principes directeurs établis en 1993 en vertu de la Loi sur Investissement Canada, qui précisent le pouvoir du gouvernement d'empêcher la publication et la distribution au Canada de nouveaux périodiques à tirage dédoublé;
- d) les tarifs postaux préférentiels pour les revues canadiennes.

En terminant, monsieur le président, nous demandons au comité de faire en sorte que, si ce projet de loi est adopté par le Sénat, il ne fasse pas de discrimination à l'endroit d'une entreprise commerciale légitime en la frappant d'une nouvelle taxe spoliatrice. Il demande également au comité de veiller à ce que le Parlement soit équitable dans son mode d'établissement des droits d'exemption applicables aux périodiques existants.

Le président: J'ai deux questions à vous poser pour éclaircir certains points. Je ne veux pas me lancer dans un débat de chiffres, et je dirai la même chose à la Canadian Magazine Publishers Association lorsque nous rencontrerons ses représentants. En annexe de votre mémoire, vous présentez un tableau des coûts par millier de lecteurs. Si je compare ces données avec celles du document de la CMPA, les chiffres sont loin de s'équivaloir. D'ici à la réunion de mardi matin, pouvons-nous

[Text]

The CMPA numbers are double what you show for the Canadian publications and half of what you show for *Sports Illustrated*. Clearly someone is using a different basis for their calculations.

Mr. Atkey: We will make every effort to do so but I cannot say when that will be done.

The Chairman: I understand. If you involve our committee staff you may be explain to them how the differences occur.

On page 7 of your submission, you say that at no time did Time Canada receive any notification either from the Minister of Canadian Heritage, or predecessor departments of a different name, or from officials with respect to your publication being in contravention of Canadian government policy. I notice you were in this room when government officials were making their presentation. Are you disagreeing with the government officials' characterization of the fact that you were informed that what you were doing and about to do was in contravention of policy? Are you disagreeing with their testimony?

Mr. Atkey: Yes, we are. Perhaps I might provide some facts that would be helpful both to senators and to Mr. Rabinovitch in his search. There were two communications at different points in time. The only formal communication that came to my client by way of a letter was dated January 13 from Pierre Gravelle, Q.C.

The Chairman: Of what year?

Mr. Atkey: January 13, 1993. It was an important communication. He raised the issue of a possible contravention of Tariff Code 9958. That was sent to the highest levels of Time Canada Ltd. and my client, through Ms Berry, responded on February 3, 1993 with a detailed brief. There were further meetings with the government at that time and the entire focus was on Tariff Code 9958. On November 8 Mr. Gravelle, having seen the first issue, responded that he was in agreement with our submission, and that Time Canada was not in contravention of the tariff code.

Senator Hervieux-Payette: Was that response in writing or was it verbal?

Mr. Atkey: That was in writing. We would be glad to share that letter with you.

The Chairman: Just so I am clear, Mr. Atkey, the letter from the government said you were not in violation of the tariff code, it did not say you were in violation or not in violation of government policy; is that correct?

Mr. Atkey: It is only three short paragraphs. Perhaps it may be helpful if I read it into the record. It is dated April 8, from Mr. Pierre Gravelle, directed to Ms Berry as managing director.

Dear Ms Berry:

[Traduction]

compter sur votre entreprise et sur la CMPA pour concilier ces données? Pour les publications canadiennes, les chiffres de la CMPA sont deux fois plus importants que les vôtres et, dans le cas de *Sports Illustrated*, deux fois moins. Il est évident que leurs calculs n'ont pas été faits à partir des mêmes bases.

M. Atkey: Nous ferons tout ce que nous pourrions, mais je ne peux pas dire quand.

Le président: Je comprends. Si vous en parlez au personnel de notre comité, vous pourrez peut-être lui expliquer la nature de ces différences.

À la page 7 de votre mémoire, vous dites que Time Canada n'a jamais été avisée, que ce soit par le ministre du Patrimoine canadien, par un ministère responsable antérieur ou par des fonctionnaires, que votre revue pouvait contrevenir à la politique gouvernementale du Canada. J'ai remarqué que vous étiez ici quand les représentants du gouvernement ont présenté leur exposé. Contestez-vous la description des faits présentée par les fonctionnaires, selon laquelle on avait avisé votre société que ce qu'elle faisait ou s'apprêtait à faire contrevenait à la politique? Contestez-vous ce témoignage?

M. Atkey: Oui, absolument. Je peux présenter certains faits qui seraient utiles aux sénateurs, ainsi qu'à M. Rabinovitch pour la suite de ses recherches. On a communiqué deux fois avec ma cliente à différents moments. Le seul contact officiel par écrit auquel l'entreprise ait eu droit est une lettre de Pierre Gravelle, c.r., datée du 13 janvier.

Le président: De quelle année?

M. Atkey: Du 13 janvier 1993. C'est une lettre importante. L'auteur évoque la possibilité d'une violation du code 9958 du tarif des douanes. Cette lettre a été acheminée aux plus hauts échelons de la direction de Time Canada Ltd., et ma cliente, par l'intermédiaire de Mme Berry, a répondu le 3 février 1993 avec la présentation d'un mémoire détaillé. D'autres rencontres ont eu lieu à cette époque avec le gouvernement, et on s'est toujours contenté d'examiner le code 9958 du tarif des douanes. Le 8 novembre, M. Gravelle, ayant vu le premier numéro, a répondu qu'il approuvait notre demande et que Time Canada ne contrevenait pas au code tarifaire.

Le sénateur Hervieux-Payette: A-t-il donné cette réponse par écrit ou verbalement?

M. Atkey: Par écrit. Nous nous ferions un plaisir de vous montrer cette lettre.

Le président: Je veux être sûr de bien comprendre, monsieur Atkey. La lettre du gouvernement disait que votre entreprise ne constituait pas une violation du code tarifaire, mais elle ne disait pas si c'était ou non une violation de la politique gouvernementale, est-ce exact?

M. Atkey: La lettre n'a que trois courts paragraphes. Ce serait peut-être utile que je la lise au comité. Elle est datée du 8 avril, signée par M. Pierre Gravelle et adressée à Mme Berry à titre de directrice générale.

Madame Berry,

[Texte]

I am writing to inform you of my decision regarding the April 5, 1993, issue of *Sports Illustrated Canada*.

I have carefully reviewed your company's business plan for this magazine as well as copies of both the Canadian and U.S. editions of *Sports Illustrated* and, in light of existing legislation, I have concluded that the Customs Tariff does not apply to this magazine which is printed in Canada.

However, I would like to emphasize that Canadian businesses which place advertisements in *Sports Illustrated Canada* may not deduct these costs when computing taxable income under Section 19 of the Income Tax Act.

Thank you for your submissions concerning the proposal at issue.

Yours sincerely,

Pierre Gravelle, Q.C.

I received a copy of that letter.

Senator Stewart: Perhaps this is not the time to ask the question, but earlier Mr. Rabinovitch said that there might be some problem in producing their material, not that the government would be reluctant but because there would have to be agreement by the correspondent to do so. I gather from Mr. Atkey that Time Warner and Time Canada would have no objection to the production of any material exchanged between the two parties.

Mr. Atkey: As a matter of principle that would be true but I do not like to agree to something that I have not seen or that my client has not seen but, certainly, as far as anything that we have seen that would relate to or falls within the parameters as described by Mr. Rabinovitch I am sure there would be no objection.

I would like to provide one clarification. Mr. Rabinovitch quoted from a statement of Mr. Beatty, the then Minister of Communications, to the effect that anyone who proceeded with publishing plans would be doing so at their own risk.

The Chairman: Is this the March 1993 statement?

Mr. Atkey: He said it was March 1993 but I have checked with my office because my recollection was — and it turned out to be correct — that it was in a press release issued by Minister Beatty dated April 30, 1993.

The Chairman: Which was after your first edition?

Mr. Atkey: After the first edition, and the second one had gone to the printing press, so this was well into the period referred to. If you carefully examine the language of the material Mr. Rabinovitch will produce I am sure you will see that it refers to future activities of any group in light of the work of the task force. My client, in January 1993, had put the first issue out, was well into planning a second issue and its business was under way, a business which had been explained to the government in

[Translation]

La présente a pour objet de vous informer de ma décision concernant le numéro du 5 avril 1993 de *Sports Illustrated Canada*.

Après avoir examiné attentivement le plan d'entreprise de votre société concernant ce magazine de même que des exemplaires des éditions canadienne et américaine de *Sports Illustrated*, j'en suis arrivé à la conclusion, à la lumière de la loi actuelle, que le Tarif des douanes ne s'applique pas à ce magazine qui est imprimé au Canada.

Je tiens cependant à souligner que les entreprises canadiennes qui font publier de la publicité dans *Sports Illustrated Canada* ne peuvent pas en déduire les coûts lors du calcul de leur revenu imposable, aux termes de l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

En vous remerciant de vos observations concernant la proposition en question, je vous prie d'agréer l'expression de mes sentiments distingués.

Pierre Gravelle, c.r.

J'ai reçu copie de cette lettre.

Le sénateur Stewart: Ce n'est peut-être pas le moment de poser la question, mais M. Rabinovitch a dit plus tôt qu'on a peut-être eu des difficultés pour produire les documents, non pas que le gouvernement y ait été peu disposé, mais parce qu'il fallait obtenir le consentement du correspondant pour le faire. D'après ce que dit M. Atkey, je suppose que Time Warner et Time Canada ne verraient aucune objection à la production de quelque document que ce soit échangé entre les deux parties.

M. Atkey: Ce serait vrai en principe, mais je n'aime pas donner mon consentement à propos de quelque chose que je n'ai pas vu ou que mon client n'a pas vu, mais en ce qui concerne tout ce que nous avons vu qui se rapporte ou correspond aux paramètres décrits par M. Rabinovitch, je suis certes convaincu qu'il n'y aurait aucune objection.

Je voudrais tirer une chose au clair. M. Rabinovitch a cité un extrait d'une déclaration de M. Beatty, qui était alors ministre des Communications, à savoir que quiconque donnait suite à des projets de publication le ferait à ses propres risques.

Le président: S'agit-il de la déclaration de 1993?

M. Atkey: Il a dit qu'elle datait de mars 1993, mais j'ai vérifié auprès de mes collaborateurs, car je croyais me rappeler — et cela s'est révélé exact — qu'elle figurait dans un communiqué de presse émis par le ministre Beatty en date du 30 avril 1993.

Le président: Ce qui était postérieur à votre premier numéro?

M. Atkey: Postérieur au premier numéro, oui, et le deuxième avait déjà été envoyé à l'impression; cela s'inscrivait donc bien dans la période dont on parle. Si vous examinez attentivement les termes dans lesquels sont rédigés les documents que M. Rabinovitch produira, je suis convaincu qu'ils se rapportent aux activités à venir de n'importe quel groupe à la lumière du mandat du groupe de travail. En janvier 1993, mon client avait déjà publié son premier numéro, il était bien avancé dans la

[Text]

1990. I think it is an error to suggest this came out in March. It happened a month after we were off to press.

Senator Murray: I do not want to get into a lengthy debate on the question of how much warning there was that the government of the day would take action to enforce the long-standing Canadian policy, but I do want to make a few comments on that. We are not dealing here with a poor, confused taxpayer without experience in dealing with these matters. What the government of the day saw in the plans of *Sports Illustrated* was a plan that would contravene the spirit of the long-standing policy and of government legislation. You can treat it as a legal issue if you like and I understand that. You had your ruling from Investment Canada and you had your ruling from Revenue Canada. However, there could have been no doubt in the minds of people as experienced and sophisticated as Time Warner that what you were doing contravened the spirit and the intent of Canada's long-standing policy and our legislation.

In addition, when we appointed the task force the mandate given to it was truly a directive. We mentioned the two legislative measures whose purpose was to ensure a flow of adequate advertising dollars to Canadian magazines. The mandate of the task force was to recommend ways to bring these measures up-to-date and to identify other measures to address the government's policy objectives in the face of technological change and the evolving international economic and regulatory environment. The task force was also asked to consider how the government's stated objectives could continue to be met through the application of section 19 of the Income Tax Act and Tariff Code 9958 in the face of evolving technology.

On April 20, Mr. Beatty is reported in the *Toronto Star* as having said that the message that was sent very clearly when the task force was set up was that the government wanted to ensure the letter and the spirit of the policy would be fully respected.

We knew what we were trying to do as a government, and our successors also knew what we were about when ministers made statements, as they did, after your plans became public and when the task force was appointed with quite a specific mandate as to what we wanted them to do. Feel free to comment on that.

Mr. Atkey: I am waiting for the question, senator.

Senator Murray: It is a statement, Mr. Atkey, that tries to put into perspective, the long-standing Canadian policy; our legislation, the spirit of same; and what the response of the government of the day was to the business plans of your client. You could not have been under any illusions. We can agree on the legal position. What choice do I have since our officers gave you those

[Traduction]

planification d'un deuxième et son entreprise était lancée, une entreprise qui avait été expliquée au gouvernement en 1990. C'est une erreur de soutenir que la déclaration date de mars. Elle a été faite un mois après la mise sous presse du magazine.

Le sénateur Murray: Je ne veux pas entrer dans un long débat sur la question de savoir si le gouvernement de l'époque avait prévenu bien longtemps à l'avance qu'il prendrait des mesures pour faire appliquer la politique canadienne de longue date, mais je veux faire quelques observations à ce sujet. Nous ne parlons pas en l'occurrence d'un pauvre contribuable déconcerté et sans expérience de ces questions. Ce que le gouvernement de l'époque a vu dans les projets de *Sports Illustrated*, c'est un projet qui irait à l'encontre de l'esprit de la politique déjà établie depuis longtemps, et de la loi du gouvernement. Vous pouvez traiter cela comme un problème juridique si vous voulez, et je le comprends. Vous aviez une décision d'Investissement Canada et une décision de Revenu Canada. Il ne pouvait cependant y avoir aucun doute dans l'esprit de gens aussi expérimentés et subtils que les responsables de Time Warner que ce que vous faisiez allait à l'encontre de l'esprit et de l'intention de la politique canadienne déjà établie depuis longtemps et de notre loi.

De plus, quand nous avons mis sur pied le groupe de travail, le mandat qui lui a été confié constituait vraiment une directive. Nous avons mentionné les deux mesures législatives qui avaient pour objet d'assurer aux périodiques canadiens suffisamment de recettes publicitaires. Le groupe de travail avait pour mandat de recommander des moyens d'actualiser ces mesures et d'en suggérer d'autres adaptées aux objectifs du gouvernement face aux progrès technologiques et aux nouvelles réalités de l'économie et de la réglementation à l'échelle internationale. Le groupe de travail devait également examiner comment l'application de l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu et du code tarifaire 9958 pouvaient continuer de contribuer à l'atteinte des objectifs du gouvernement face à l'évolution des technologies.

Le 20 avril, le *Toronto Star* rapportait les propos de M. Beatty, selon qui le message qui avait été adressé très clairement au moment de la mise sur pied du groupe de travail était que le gouvernement voulait s'assurer qu'on respecte pleinement la lettre et l'esprit de la loi.

Nous savions ce que nous tâchions de faire en tant que gouvernement et nos successeurs savaient également ce que nous avions l'intention de faire quand les ministres ont fait des déclarations lorsque vos projets ont été rendus publics et lorsque le groupe de travail a été constitué avec un mandat très précis quant à ce que nous voulions qu'il fasse. N'hésitez pas à dire ce que vous en pensez.

M. Atkey: J'attends la question, sénateur.

M. Murray: Il s'agit d'une affirmation, monsieur Atkey, qui tente de mettre en contexte la politique canadienne établie depuis longtemps déjà; notre loi et son esprit; et ce que fut la réaction du gouvernement de l'époque aux plans d'entreprise de votre client. Vous ne pouviez vous faire aucune illusion. Nous pouvons être d'accord sur la position juridique. Quel choix ai-je puisque nos

[Texte]

rulings? However, you knew, of course, that you were contravening the spirit and intent of the policy on this matter.

Mr. Atkey: At risk of commenting and not answering a question, because I have not heard the question yet, let me say that the plan was not conceived in secret, it was not suddenly sprung on an unsuspecting government. The Minister of Industry and his officials were given an eight-page business plan in July of 1990. The full plan was set forth.

Time Canada had been in this country since 1943. It had been publishing a split-run edition since that time. It had, as Senator Davey will know, gone through certain ups and downs in terms of its editorial presence. Section 19 of the Income Tax Act was originally not applied to *Time* and then, as a result of the decision of Parliament in the 1970s, it was applied to *Time*, and it was then put on an uneven playing field. Nevertheless, it continued business here as a split-run, as an open business. A few years later it started to electronically transmit its signals.

Senator Murray: Was it grandfathered under Tariff Code 9958?

Mr. Atkey: No, it is subject to Tariff Code 9958, but it prints its magazine in Richmond Hill, Ontario, and it has been getting the copy for the magazine 10 ten years. There was no surprise here. Where you have a publisher that has an existing investment, has a distribution system, has an advertising sales staff, and used to have some editorial prior to passage of Bill C-58, as the company seeks to expand markets, the assessed how it could bring additional publications into Canada. The business plan was developed for the one market for which there was no existing publication. That is how it evolved. Because of the full disclosure that was given to the government throughout, it was never seen as contravening a long-standing policy of the government.

With respect, Senator Murray, the government to which the information was disclosed had a variety of views as to the initiative. It was based on the strength of the views that were expressed and the opinions given.

Senator Murray: You selected from among a variety, did you?

Mr. Atkey: I just followed the law. The legislative tools that were in place were the tariff code and the Investment Canada Act, and there was a Minister of Industry responsible for that act; and all legal channels were followed.

Senator Murray: Mr. Atkey, do not get me wrong, I grant you just about everything you have said, but what it speaks to, however, is the question of fairness now in trying to deal with the problem. Mr. Wattson mentioned that the Tassé-O'Callaghan Task Force had raised the issue of fairness with regard to *Sports*

[Translation]

fonctionnaires vous ont donné ces décisions? Cependant, vous saviez évidemment que vous alliez à l'encontre de l'esprit et de l'intention de la politique à cet égard.

M. Atkey: Au risque de commenter et de ne pas répondre à une question, puisque je n'en ai pas encore entendu, je dirai que le plan n'avait pas été conçu en secret, qu'il n'avait pas pris par surprise un gouvernement qui ne s'y attendait pas. On avait fourni en juillet 1990 un plan d'entreprise de huit pages au ministre de l'Industrie et à ses fonctionnaires. On avait fait connaître le plan en entier.

La société Time Canada exerce ses activités au Canada depuis 1943. Elle publiait une édition à tirage dédoublé depuis ce temps-là. Comme le sénateur Davey le sait, sa présence rédactionnelle avait connu des hauts et des bas. L'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu n'avait pas été appliqué au début au magazine *Time* et puis, à la suite d'une décision du Parlement dans les années 1970, il lui avait été appliqué, ce qui a eu pour effet de lui imposer des règles du jeu non équitables. La société Time a néanmoins poursuivi sa publication au Canada sous forme d'édition à tirage dédoublé, en tant qu'entreprise ouverte. Quelques années plus tard, elle a commencé à transmettre électroniquement ses signaux.

Le sénateur Murray: Le magazine *Time* était-il soustrait à l'application du code tarifaire 9958?

M. Atkey: Non, il est assujéti au code tarifaire 9958, mais la société imprime son magazine à Richmond Hill, en Ontario, et elle reçoit la copie du magazine depuis dix ans. Il n'y avait aucune surprise à cet égard. Dans le cas d'une société éditrice qui a déjà un investissement, un système de distribution, des agents de publicité et qui avait une certaine rédaction avant l'adoption du projet de loi C-58, quand elle a voulu prendre de l'expansion, elle a examiné comment elle pourrait faire entrer d'autres publications au Canada. Le plan d'entreprise a été élaboré pour le marché pour lequel il n'existait pas de périodique. C'est ainsi que le plan s'est élaboré. Comme on en avait toujours tenu le gouvernement parfaitement au courant, on n'avait jamais pensé qu'il allait à l'encontre de la politique du gouvernement déjà établie depuis longtemps.

Je vous ferai remarquer en toute déférence, sénateur Murray, qu'il régnait diverses opinions à propos de cette initiative au sein du gouvernement auquel on avait communiqué l'information. Cette initiative était fondée sur la force des opinions qui avaient été exprimées et des avis qui avaient été donnés.

Le sénateur Murray: Vous avez choisi parmi ces divers avis et opinions, n'est-ce pas?

M. Atkey: Je me suis tout simplement conformé à la loi. Les outils juridiques à ma disposition étaient le code tarifaire et la Loi sur l'investissement Canada, dont l'application relevait du ministre de l'Industrie. On a suivi toutes les filières prévues par la loi.

Le sénateur Murray: Comprenez-moi bien, monsieur Atkey; je vous accorde à peu près tout ce que vous avez dit, mais ce à quoi je veux en venir, c'est la question de l'équité, en tâchant maintenant de régler le problème. M. Wattson a dit que le groupe de travail Tassé-O'Callaghan avait soulevé la question de l'équité

[Text]

Illustrated Canada and had suggested a certain amount of grandfathering. In its report, the task force concluded that magazines that otherwise would be subject to the proposed tax as of the date of the report should be exempt at the number of issues per annum that were distributed in Canada in the year preceding the report. They said that, in the case of *Sports Illustrated*, that would mean that seven issues per annum would be exempt from the tax.

Is that what you are seeking?

Mr. Wattson: In our original business plan we stated that we wanted to eventually publish the magazine 52 times per year as a weekly magazine. That is our objective.

Senator Murray: Would you be expecting to be grandfathered for 52, not for seven?

Mr. Wattson: Absolutely, yes.

Senator Murray: I take very seriously the arguments you are making as to the legality of the tax, and we will explore that in much greater depth. Indeed, as you know, some of the unintended consequences that you referred to were raised at the Commons committee and the last word from the chairman of that committee as the bill had completed its examination by the Commons committee was that perhaps the Senate could fix it.

That being said, I also am quite interested in the Investment Canada Guidelines because there are conflicting views on this on which I would like some clarification. We heard from Ms Katz this morning that the Investment Canada Guidelines are of quite limited application and that there would be ways, if we relied only on those guidelines, for other foreign split-run magazines to get into the Canadian market with the negative results that we are concerned about. I think I am going to hear the same thing this afternoon from the representatives of the magazine industry.

I still do not understand how this could be done and by whom. How can somebody electronically transmit the page proofs, or whatever you call them, of the magazine, have it printed here, sell advertising here, distribute the magazine here without ever having a presence here? I do not understand why the Investment Canada Guidelines are of such limited application or are ineffective.

Mr. Atkey: I do not understand either, senator, and I have wrestled with these guidelines in a variety of contexts. I think this is an exercise in search of a loophole that does not exist. Forgive me if I play lawyer for a moment, but I think you do have to carefully examine the wording of the guideline. At the time they were issued, and today, I congratulated those officials and ministers who authored those guidelines because I thought then and I think today that they are pretty comprehensive because they use the words "directly" as well as the word "indirectly". While one might have said if a foreign operation is going to stay off shore but somehow establish an operation through an agent, a subcontractor or a publishing house and have

[Traduction]

à l'égard de *Sports Illustrated Canada* et avait recommandé que le magazine bénéficie d'un certain degré d'exemption. Dans son rapport, le groupe de travail en est venu à la conclusion que les magazines qui seraient autrement tenus d'acquitter la taxe en date du présent rapport devraient être exemptés pour le nombre de numéros par an diffusés au Canada l'année précédant le rapport. Il ajoutait que, dans le cas de *Sports Illustrated*, cela voudrait dire que sept numéros par an seraient exemptés de la taxe.

Est-ce là ce que vous cherchez à obtenir?

M. Wattson: Nous avons déclaré dans notre plan d'entreprise initial que nous souhaitions publier éventuellement le magazine 52 fois par année et en faire un hebdomadaire. Voilà notre objectif.

Le sénateur Murray: Est-ce que vous espérez être exemptés de la taxe pour 52 numéros, et non pour sept?

M. Wattson: Oui, absolument.

Le sénateur Murray: Je prends très au sérieux les arguments que vous exposez concernant la légalité de la taxe, et nous allons explorer cette question beaucoup plus à fond. Comme vous le savez, certaines des conséquences involontaires dont vous avez parlé ont été abordées au comité des Communes, et quand ce dernier a terminé son étude du projet de loi, le président a conclu en disant que le Sénat pourrait peut-être remédier au problème.

Cela dit, je m'intéresse beaucoup moi aussi aux principes directeurs pour l'application de la Loi sur Investissement Canada, car il existe à cet égard des opinions divergentes sur lesquelles j'aimerais avoir des éclaircissements. Nous avons entendu ce matin Mme Katz nous dire que l'application des principes directeurs d'Investissement Canada était très limitée et que si nous invoquons uniquement ces principes directeurs, il y aurait moyen pour d'autres périodiques étrangers à tirage dédoublé de pénétrer sur le marché canadien avec les conséquences négatives qui nous inquiètent. Je devrais entendre la même chose cet après-midi de la part de l'industrie des périodiques.

Je ne comprends toujours pas comment cela pourrait se faire et par qui. Comment quelqu'un peut-il transmettre électroniquement les épreuves en page, si c'est bien le nom qu'on leur donne, du périodique, le faire imprimer au Canada, y vendre de la publicité et y distribuer le magazine sans jamais avoir la moindre présence ici. Je ne comprends pas pourquoi les principes directeurs d'Investissement Canada sont d'application si limitée ou sont inefficaces.

M. Atkey: Je ne le comprends pas non plus, sénateur, et je me suis colleté avec ces principes directeurs dans une variété de contextes. On a l'air de vouloir chercher une échappatoire qui n'existe pas. Pardonnez-moi de jouer un instant à l'avocat, mais il faut examiner attentivement le libellé des principes directeurs. Au moment de leur publication, comme aujourd'hui, j'ai félicité les fonctionnaires et les ministres qui en étaient les auteurs, car je trouvais les principes directeurs vraiment généraux puisqu'ils utilisent les mots «directement» et «indirectement». On aurait pu dire que, si un établissement étranger reste à l'étranger tout en établissant une activité commerciale par l'intermédiaire d'un agent, d'un sous-traitant ou d'une maison d'édition sans avoir

[Texte]

no employees, no place of business, that may not be establishing a new business directly, but the guideline quite specifically uses the term "indirectly" as well. I say ask: What does indirectly mean? Then I have to go to the law and, fortunately, the Investment Canada Act has been around long enough that there has been an opportunity for learned authors and judges to interpret its provision.

I would refer senators to a book on the Investment Canada Act by a person called Russell Deigan, and he has said, for example, that employees of an agent or of a subcontractor will be caught in the sense of an establishment of a business indirectly. The related business guidelines in my submission will catch the indirect establishment of a business.

I have not yet figured out how one would set up a new magazine in Canada. It not only relates to a company which is already here because the words used are "whether or not" the foreign publisher is here. I think that the whole superstructure that the government, in July 1993, established with this guideline plugged the so-called "loophole".

I had hoped that the representatives of government from Heritage Canada would say that; and I had hoped that there might be somebody here from Industry Canada who would say that. The lawyers who advise Investment Canada are very able people with whom I have these kinds of discussions on a regular basis. I believe this guideline does work effectively, certainly for my client, and it blocks the introduction of any new magazine into Canada.

Senator Murray: You have the guideline in front of you, as I do. I suppose it turns on whether a business activity can publish, distribute or sell a magazine or periodical in print or a machine readable form in Canada, et cetera, without making an investment in Canada.

Mr. Atkey: That is an interesting proposition.

Senator Murray: Is that what it turns on?

Mr. Atkey: I have not heard that argument made.

Senator Murray: I heard this morning that that is the way they would circumvent it.

Mr. Atkey: The argument goes back to the definition of a "business". There are certain criteria that must be met: one, you must have employees regularly reporting for work; two, you must have assets; and, three, you must have a place of business. A foreign company in Plattsburgh or in Buffalo may hire somebody else to do those sorts of things for it in Canada, but the interpretation of the guideline and of the act, because it uses the words "directly" or "indirectly", sweeps in that effort to use an agent or a subcontractor, so there is no escape.

[Translation]

d'employé ni d'établissement, cela n'est peut-être pas établir une nouvelle entreprise directement, mais les principes directeurs utilisent également le mot «indirectement». On peut se demander ce que «indirectement» veut dire. Je dois me reporter à la loi et, heureusement, la Loi sur Investissement Canada existe depuis assez longtemps pour que des auteurs et des juges éminents aient eu l'occasion d'en interpréter les dispositions.

J'invite les sénateurs à se reporter à un ouvrage qu'un certain Russell Deigan a consacré à la Loi sur Investissement Canada; il dit, notamment, que les employés d'un agent ou d'un sous-traitant seront considérés comme constituant indirectement une entreprise. Les principes directeurs à l'égard des entreprises liées s'appliqueront à mon avis à la constitution indirecte d'une entreprise.

Je ne suis pas encore arrivé à comprendre comment on mettrait sur pied un nouveau magazine au Canada. Cela se rapporte non seulement à une société qui est déjà installée ici, car, d'après le libellé, il importe peu que l'éditeur étranger soit établi ici ou non. Je pense que toute la superstructure que le gouvernement a établie en juillet 1993 avec ces principes directeurs a colmaté la prétendue «échappatoire».

J'avais espéré que les représentants de Patrimoine Canada le disent, et j'avais espéré qu'il y ait peut-être ici un représentant d'Industrie Canada pour le dire. Les avocats qui conseillent Investissement Canada sont des gens très compétents avec qui je tiens régulièrement ce genre de discussions. Je crois que ce principe directeur fonctionne vraiment, du moins certes pour mon client, et qu'il bloque l'entrée de tout nouveau magazine au Canada.

Le sénateur Murray: Vous avez le principe directeur devant vous, tout comme moi. Je suppose qu'il tourne autour de la question de savoir si une activité commerciale peut publier, distribuer ou vendre au Canada une revue ou un périodique sous forme imprimée ou assimilable par une machine, et ainsi de suite, sans faire un investissement au Canada.

M. Atkey: Voilà une intéressante proposition.

Le sénateur Murray: Est-ce qu'il tourne autour de cette question?

M. Atkey: Je n'ai pas entendu soutenir cet argument.

Le sénateur Murray: J'ai entendu dire ce matin que c'est ainsi que l'on contournerait cette disposition.

M. Atkey: L'argument renvoie à la définition d'une «entreprise». Il y a certains critères à respecter: premièrement, vous devez avoir des employés qui se présentent régulièrement au travail; deuxièmement, vous devez avoir des biens; et, troisièmement, vous devez avoir un établissement. Une société étrangère établie à Plattsburgh ou à Buffalo peut embaucher quelqu'un d'autre pour faire ce genre de choses pour elle au Canada, mais comme l'interprétation du principe directeur et de la loi utilise les mots «directement» et «indirectement», elle balaie cette possibilité d'utiliser un agent ou un sous-traitant, de sorte qu'il n'y a pas d'échappatoire.

[Text]

The Chairman: Mr. Atkey, you made the observation that the first reference you had to the minister having announced a policy statement was, I believe, was some time in April of 1993.

Mr. Atkey: April 30.

The Chairman: I have a press clipping from the *Toronto Star* dated February 3, 1993, under the heading: "Beatty to protect magazines from American 'split' editions." If I read you two paragraphs you will get the thrust of the February statement. The article states:

The federal government will do everything in its powers to prevent a *Sports Illustrated* Canadian edition from siphoning ad revenues needed by "real" Canadian magazines, Communications Minister Perrin Beatty said yesterday.

Speaking for the first time on the issue, Beatty said in an interview that the government would object to the U.S. magazine making cosmetic changes to its editions to qualify as a Canadian publication.

"There is a tariff provision today which deals with split editions which gives the government the authority to stop the importation of subsequent editions at the border," he said.

"We will do everything to support that policy fully. We're determined to ensure that the Canadian magazine industry is able to survive in the country."

Just so we are clear on the date, that statement was made in an interview on February 3 and it was published at that time.

Mr. Atkey: After I saw that statement I spoke to the minister and asked him for an interpretation and clarification of what he meant, and he referred me to the letter from Mr. Gravelle on the tariff code.

The Chairman: This of course was dealing with the policy and not the tariff code.

Mr. Atkey: No, I think your quote, if I recall, dealt directly with the tariff code. His concern at the time was that we were violating the tariff code, and we told him that we were not. The Deputy Minister of Revenue Canada, who has the authority, agreed with us.

The Chairman: Mr. Atkey, just so we are clear, I was not attempting to debate the legal issue, I was merely attempting to clarify that the minister had clearly announced the intent of his government's policy as early as February. That was the only point I was trying to make clear.

Senator Stewart: I was going to ask about February 3, 1993 because it was mentioned by Mr. Rabinovitch earlier today, but you have done that, Mr. Chairman. In fact you have anticipated the other part of that line of questioning.

[Traduction]

Le président: Monsieur Atkey, vous avez dit que la première fois que vous avez entendu dire que le ministre avait fait un énoncé de politique, c'était, sauf erreur, quelque part en avril 1993.

M. Atkey: Le 30 avril.

Le président: J'ai une coupure de presse du *Toronto Star*, datée du 3 février 1993, et portant en manchette: «Beatty protégera les magazines contre les éditions américaines à tirage dédoublé». Si je vous en lis deux paragraphes, vous saisissez la teneur de la déclaration de février. En voici le texte:

Le gouvernement fédéral fera tout en son pouvoir pour empêcher une édition canadienne de *Sports Illustrated* de détourner les revenus publicitaires dont les «vrais» magazines canadiens ont besoin, a dit hier le ministre des Communications, Perrin Beatty.

Parlant pour la première fois sur la question, M. Beatty a déclaré en entrevue que le gouvernement désapprouverait que le magazine américain apporte des modifications superficielles à son édition pour se qualifier comme périodique canadien.

«Il existe actuellement une disposition tarifaire portant sur les éditions à tirage dédoublé qui autorise le gouvernement à arrêter l'importation d'éditions subséquentes à la frontière», a-t-il dit.

«Nous allons tout faire pour soutenir pleinement cette politique. Nous sommes résolus à faire en sorte que l'industrie canadienne des périodiques puisse survivre au Canada.»

Pour établir bien clairement la date, je dirai que cette déclaration a été faite au cours d'une entrevue le 3 février et a été rendue publique à ce moment-là.

M. Atkey: Après avoir pris connaissance de cette déclaration, j'ai parlé au ministre et je lui ai demandé de l'interpréter et de clarifier ce qu'il voulait dire; il m'a renvoyé à la lettre de M. Gravelle au sujet du code tarifaire.

Le président: La déclaration portait évidemment sur la politique, non sur le code tarifaire.

M. Atkey: Non, je pense que votre citation, sauf erreur, avait trait directement au code tarifaire. Il craignait à l'époque que nous ne contreventions au code tarifaire, et nous l'avons assuré qu'il n'en était rien. Le sous-ministre de Revenu Canada, qui a la compétence en la matière, était d'accord avec nous.

Le président: Monsieur Atkey, pour plus de clarté, je n'essayais pas de discuter de la question de droit, mais simplement d'établir que le ministre avait clairement annoncé dès février l'intention de la politique de son gouvernement. C'est le seul point que j'essayais d'établir clairement.

Le sénateur Stewart: J'allais poser une question au sujet de la date du 3 février 1993, car M. Rabinovitch l'avait mentionnée plus tôt aujourd'hui, mais vous l'avez fait, monsieur le président. Vous avez d'ailleurs anticipé sur l'autre partie de cette ligne d'interrogation.

[Texte]

We were told earlier today that, relative to *Sports Illustrated Canada*, Time Warner was informed that it would be in violation of the spirit of the relevant policy. That was in January of 1993. Are we to understand that you are categorically denying the validity of what we were told? You were here, and I think you probably heard that remark.

Mr. Atkey: I think there was a little licence or liberty taken with the language. The letter from Mr. Gravelle, which I have referred to, was dated January 13 and it suggested there was a contravention of the tariff code.

Senator Stewart: And that is the only communication you know that could be adduced —

Mr. Atkey: The formal communication to Time Warner Canada came from Mr. Gravelle of Revenue Canada on January 13.

Senator Stewart: Please let me complete my question. As far as you know, that letter would be the only evidence that could be adduced to support the statement that we heard this morning relative to what Time Warner's information was in January of 1993; is that correct?

Mr. Atkey: I am advised that is correct.

Senator Stewart: I got the impression from what you said earlier today that your client might very well have been receiving somewhat confused signals from different ministers of the Crown. On the one hand you were being told one thing, perhaps, on one basis, and then you were hearing something else from other ministers of the Crown who may have been speaking from a different basis. Is that correct?

Mr. Atkey: Senator, the only response that Time Canada could provide is that the legal tools for regulating this field related to the Investment Canada Act and the tariff code, and they were advised that they could not undertake this business unless consents, approvals, were obtained under those two processes. Having been given that advice, they instructed us to do what was necessary to file information to get the necessary approvals and we did that.

Senator Stewart: You did that notwithstanding that signals were given by other ministers that new means would be put in place to ensure the relevant policy was followed?

Mr. Atkey: That is a hard question to answer. There were signals from the *Toronto Star*. There were signals from the CMPA.

Senator Stewart: In the *Toronto Star*, not from it.

Mr. Atkey: No, but if you check the record, you will see that there were also signals from the *Toronto Star*.

Senator Stewart: I am interested in what ministers said.

[Translation]

On nous a dit plus tôt aujourd'hui qu'en ce qui concerne *Sports Illustrated Canada*, la société Time Warner avait été informée que cette publication irait à l'encontre de l'esprit de la politique pertinente. C'était en janvier 1993. Devons-nous comprendre que vous niez carrément la validité de ce qu'on nous a dit? Vous étiez ici, et vous avez probablement entendu cette affirmation.

M. Atkey: Je pense qu'on a interprété la déclaration avec une certaine liberté. La lettre de M. Gravelle, dont j'ai parlé, était datée du 13 janvier et laissait entendre qu'il y avait une certaine violation du code tarifaire.

Le sénateur Stewart: Et c'est la seule communication, à votre connaissance, que l'on puisse citer...

M. Atkey: M. Gravelle, de Revenu Canada, a adressé cette communication officielle à Time Warner Canada le 13 janvier.

Le sénateur Stewart: Veuillez me laisser terminer ma question. À votre connaissance, cette lettre serait la seule preuve qu'on puisse invoquer à l'appui de la déclaration que nous avons entendue ce matin à propos de l'information que Time Warner possédait en janvier 1993; est-ce exact?

M. Atkey: On me dit que c'est exact.

Le sénateur Stewart: D'après ce que vous avez dit plus tôt aujourd'hui, j'ai eu l'impression que votre client aurait très bien pu recevoir des signaux un peu confus de différents ministres. D'une part, on vous a dit une chose, peut-être, sur une certaine base, et puis vous avez entendu quelque chose d'autre de la part d'autres ministres qui s'exprimaient peut-être à partir d'une base différente. Est-ce exact?

M. Atkey: Sénateur, la seule réponse que la société Time Canada pouvait fournir, c'est que les instruments juridiques pour réglementer ce domaine se rapportaient à la Loi sur Investissement Canada et au code tarifaire, et on lui avait dit qu'elle ne pouvait pas se lancer dans cette entreprise à moins d'obtenir des consentements, des approbations, sous le régime de ces deux processus. Ayant obtenu cet avis, la société nous a donné pour instructions de faire ce qu'il fallait pour produire l'information requise afin d'obtenir les approbations nécessaires, et c'est ce que nous avons fait.

Le sénateur Stewart: Vous l'avez fait même si des signaux venant d'autres ministres laissaient entendre que de nouveaux moyens seraient mis en place pour veiller au respect de la politique pertinente?

M. Atkey: Il est difficile de répondre à cette question. Il y avait des signaux venant du *Toronto Star*, et des signaux émanant de la CMPA.

Le sénateur Stewart: Véhiculés par le *Toronto Star*, non qui en venaient.

M. Atkey: Non, mais si vous vérifiez le dossier, vous verrez qu'il y avait également des signaux venant du *Toronto Star*.

Le sénateur Stewart: Je m'intéresse à ce que les ministres ont dit.

[Text]

Mr. Atkey: To my knowledge there was no communication from any minister, other than concerns about the tariff code, that what Time Warner was doing here was somehow illegal.

Senator Stewart: You mean to you or to the public in general?

Mr. Atkey: No, I believe I speak for Time Canada Ltd. which is the publisher concerned.

Senator Stewart: I am a little surprised to think that a minister would address you through the *Toronto Star*.

Mr. Atkey: We were too, senator.

Senator Stewart: I guess that makes my point. On the one hand you had certain formal direct communications; on the other hand, as you now suggest, a minister was addressing you and many others through the *Toronto Star*.

Mr. Atkey: I cannot speak for the government of the day, but the concern expressed at that time had to do with the tariff code. There was an allegation filed that we were, somehow, violating the tariff code. At that time Revenue Canada was to enter into discussions with Time Canada concerning a violation of the tariff code. Meetings were held, we were asked to prepare a brief, which we did and, after several months of discussion and consideration, the view was the tariff code did not apply.

Senator Stewart: Would not the fact that the task force was set up suggest that some ministers thought the existing law was inadequate?

Mr. Atkey: I believe Senator Murray has stated the situation accurately.

Senator Murray: Our friends at the table are, as I suggested, knowledgeable, well-informed and well-connected.

Senator Stewart: They did not have any lobbyists working on their behalf, surely.

Senator Murray: I do not know about that, but they must have known that the government was grappling with the policy issues involved here certainly by February of 1993, in a very concentrated way, examining the various options that we referred to this morning. That ultimately led to the creation of the task force with a specific mandate.

I accept what Mr. Atkey has said about the need to obtain the legal rulings from Investment Canada and Revenue Canada. We as a government at the political and bureaucratic level were grappling with the challenge to the policy and how we were going to deal with it.

Senator Stratton: The perception is that there are only so many revenue dollars in advertising in Canadian magazines. If you publish 52 times a year you will drain off more of that fixed number. The next question which arises is: What happens to the pure Canadian-content magazine? That is my first question.

[Traduction]

M. Atkey: À ma connaissance, aucune communication de la part de quelque ministre que ce soit, sauf pour exprimer des craintes à l'égard du code tarifaire, n'a laissé entendre à la Time Warner qu'elle faisait quelque chose qui pouvait être illégal.

Le sénateur Stewart: Vous voulez dire adressée à vous ou au public en général?

M. Atkey: Non, je crois parler au nom de la société Time Canada, qui est l'éditeur concerné.

Le sénateur Stewart: Je suis un peu étonné qu'un ministre ait pu s'adresser à vous par le truchement du *Toronto Star*.

M. Atkey: Nous l'avons été nous aussi, sénateur.

Le sénateur Stewart: Voilà qui prouve ce que je disais. D'une part, vous avez reçu certaines communications officielles directes; et d'autre part, comme vous le laissez maintenant entendre, un ministre s'adressait à vous et à beaucoup d'autres par le truchement du *Toronto Star*.

M. Atkey: Je ne peux pas parler pour le gouvernement de l'époque, mais les craintes exprimées alors avaient trait au code tarifaire. On laissait entendre que nous contrevenions d'une certaine façon au code tarifaire. À cette époque, Revenu Canada devait engager des discussions avec Time Canada à propos d'une violation du code tarifaire. Des réunions ont eu lieu, on nous a demandé de préparer un mémoire, ce que nous avons fait, et, après plusieurs mois de discussions et d'étude, on en est arrivé à la conclusion que le code tarifaire ne s'appliquait pas.

Le sénateur Stewart: Le fait qu'on a mis sur pied le groupe de travail ne laissait-il pas supposer que certains ministres étaient d'avis que la loi existante était inadéquate?

M. Atkey: Je crois que le sénateur Murray a exposé fidèlement la situation.

Le sénateur Murray: Nos amis à la table sont, comme je l'ai dit, bien informés et ont de bonnes relations.

Le sénateur Stewart: Ils n'avaient sûrement aucun lobbyiste qui travaillait pour leur compte.

Le sénateur Murray: Je n'en sais rien, mais ils devaient savoir que le gouvernement se colletait dès février 1993 avec les questions de politique dont il est question ici, d'une façon très concentrée, en examinant les diverses options dont nous avons parlé ce matin. Cela a abouti à la création du groupe de travail nanti d'un mandat précis.

J'accepte ce que M. Atkey a dit en parlant de la nécessité d'obtenir des interprétations juridiques de la part d'Investissement Canada et de Revenu Canada. En tant que gouvernement, nous tâchions, au niveau politique et au niveau administratif, de relever le défi adressé à notre politique et de trouver les moyens de résoudre le problème.

Le sénateur Stratton: On considère que les revenus en publicité dans les magazines canadiens sont limités. Si vous publiez 52 numéros par année, vous allez accaparer davantage de ces revenus limités. La première question qui se pose est de savoir ce qui arrive aux magazines dont le contenu est purement canadien.

[Texte]

Second, how many full-time jobs does Time Warner provide? You have only so many dollars of revenue which will create only so many jobs in Canada.

Third, how does the Canadian Magazine Publishers Association see this bill affecting them?

Fourth, if this bill is passed, what will happen to *Sports Illustrated Canada*? What will happen to the existing jobs? Will they remain or what will happen? How will jobs be affected, directly or indirectly?

Mr. Wattson: First, with regards to the advertising pool, we are not eating anybody's lunch. Approximately 60 per cent of our advertising does not appear in other periodicals in Canada. In fact, we brought advertisers into our magazine, which opens up the opportunity to other Canadian magazines to go after those who do not normally advertise in magazines.

Senator Davey: Pardon me, but would you say that again?

Mr. Wattson: I said we are not eating anybody's lunch as to the siphoning off dollars from the current pot of magazine advertising dollars because approximately 60 per cent of our advertising does not appear in other magazines in Canada. The advertising, that 60 per cent, for example, sports apparel manufacturers, do not use other magazines because, currently, they cannot reach that audience through other magazines.

As to the job situation, each issue of *Sports Illustrated Canada* produces 650 person hours of work. On the printing and production side we have a staff in Toronto. Those hours would be lost should *Sports Illustrated Canada* be forced to cease publication, at our printer, our distributor and the postal revenues.

Senator Stratton: Do you know how many jobs that equates to?

Mr. Atkey: It is difficult to put it in terms of jobs because the printing plant at which the magazine is produced does not dedicate individuals to jobs. They print *Time* on Sunday; they print *Sports Illustrated* on Tuesday; and they print the North York voters list on Thursday.

Senator Stratton: If the printer lost that contract he would lose jobs. How many jobs would be lost?

Mr. Atkey: I believe the representatives from Quebecor, which is the printer here, would probably be better qualified to say.

Senator Stratton: That is a question for those folks.

Mr. Atkey: I understand they will be making a presentation to you later in the day.

[Translation]

Deuxièmement, combien d'emplois à plein temps la société Time Warner procure-t-elle? La quantité limitée de revenus publicitaires ne peut créer qu'un nombre limité d'emplois au Canada.

Troisièmement, comment les éditeurs canadiens de magazines pensent-ils être touchés par cette mesure?

Quatrièmement, si le projet de loi est adopté, qu'advient-il de *Sports Illustrated Canada*? Qu'advient-il des emplois existants? Subsisteront-ils? Comment les emplois seront-ils touchés, directement ou indirectement?

M. Wattson: Tout d'abord, en ce qui concerne le réservoir de revenus publicitaires, nous n'accapurons la part de personne. Environ 60 p. 100 des publicités qui paraissent chez nous ne se retrouvent pas dans d'autres périodiques au Canada. En fait, nous avons attiré des annonceurs à annoncer dans notre magazine, ce qui donne à d'autres revues canadiennes la possibilité de courir après ceux qui n'annoncent pas habituellement dans les magazines.

Le sénateur Davey: Excusez-moi, mais pourriez-vous répéter ce que vous venez de dire?

M. Wattson: J'ai dit que nous n'accapurons pas la part de qui que ce soit en nous défendant de détourner des revenus du réservoir actuel de revenus publicitaires des magazines, car environ 60 p. 100 des annonces publicitaires qui sont publiées dans notre magazine ne le sont pas dans les autres magazines au Canada. Les publicités des fabricants de vêtements de sport, par exemple, font partie de ces 60 p. 100, et ne se retrouvent pas actuellement dans les autres magazines parce que ces annonceurs ne peuvent pas rejoindre ce public par le truchement des autres magazines.

Quant aux emplois, chaque numéro de *Sports Illustrated Canada* fournit 650 heures-personnes de travail. Du côté de l'imprimerie et de la production, nous avons du personnel à Toronto. Si *Sports Illustrated Canada* était forcé de cesser de paraître, ces heures de travail seraient perdues au niveau de l'imprimeur et du distributeur, sans parler de la perte de recettes postales.

Le sénateur Stratton: Cela représente combien d'emplois?

M. Atkey: C'est difficile de parler en termes d'emplois, car l'imprimerie où le magazine est imprimé n'affecte pas des individus aux emplois. On y imprime le *Time* le dimanche, le *Sports Illustrated* le mardi et le North York Voting List le jeudi.

Le sénateur Stratton: Si l'imprimeur perdait ce contrat, il perdrait des emplois. Combien d'emplois seraient perdus?

M. Atkey: Je crois que les représentants de Quebecor, qui est l'imprimeur en l'occurrence, seraient probablement mieux en mesure de le dire.

Le sénateur Stratton: Voilà donc une question à leur poser.

M. Atkey: Je crois savoir qu'ils vous feront un exposé plus tard aujourd'hui.

[Text]

Senator Sylvain: How many writers would you use in Canada? The Canadian sports articles that appear, I presume, are written by Canadian writers.

Mr. Wattson: We do not use Canadian writers all the time. We have a resident Canadian writer, but we also use freelancers on a regular basis.

Senator Sylvain: Presumably those are Canadian freelancers.

Mr. Wattson: Yes, they would be.

Senator Sylvain: That was the number I was trying to get at. How many Canadians are involved in writing articles?

Mr. Wattson: I do not know the number. It varies on the number of stories, the success of Canadian teams and athletes, who is doing well.

Senator Murray: Have you brought any copies with you?

Mr. Wattson: We can arrange that, Senator Murray.

Mr. Atkey: I think the most memorable was the first issue was the article on Cito Gaston as an individual. It was written by Allison Gordon, who was then president of PEN. There was a memorable photograph on the cover of Larry Walker carrying a hockey stick with the emblem of British Columbia on it. That photograph was taken by a Canadian. Information, and frankly writing and photography, which is all too small given the tentative nature of the current exercise, may well increase as the magazine goes on.

Senator Stratton: You are saying, if this bill passes, the Canadian edition will cease to exist?

Mr. Wattson: That is correct.

Senator Stratton: Would the U.S. edition continue to come into Canada?

Mr. Wattson: Yes, it would.

Senator Stratton: There would be no jobs attached to that, although Canadians will continue to read the magazine. That is very obvious, because there is no competition that I know of in that particular field.

Mr. Atkey: That is correct.

Senator Stratton: It will still be read by all those Canadians who would have read the Canadian edition.

Mr. Wattson: Correct.

Senator Hervieux-Payette: How much Canadian content goes into your U.S. edition?

Mr. Wattson: We include any story to do with hockey because hockey is popular south of the border. Obviously, basketball will be included because we now have the Raptors and Grizzlies. I do not have the actual numbers, but stories that

[Traduction]

Le sénateur Sylvain: Combien de rédacteurs emploieriez-vous au Canada? Les articles sur les sports canadiens qui paraissent dans votre magazine sont rédigés, je présume, par des rédacteurs canadiens.

M. Wattson: Nous n'employons pas des rédacteurs canadiens tout le temps. Nous avons un rédacteur canadien permanent, mais nous utilisons aussi des pigistes régulièrement.

Le sénateur Sylvain: Il s'agit, je suppose, de pigistes canadiens.

M. Wattson: Je suppose que oui.

Le sénateur Sylvain: En fait, j'essayais d'en connaître le nombre. Combien de Canadiens participent à la rédaction des articles?

M. Wattson: Je n'en connais pas le nombre. Cela varie selon le nombre d'articles, le succès des équipes et des athlètes canadiens, qui réussissent d'ailleurs très bien.

Le sénateur Murray: Avez-vous apporté des exemplaires avec vous?

M. Wattson: Nous pouvons arranger ça, sénateur Murray.

M. Atkey: Je crois que le numéro le plus mémorable a été le premier, qui publiait un article consacré à Cito Gaston en tant qu'individu. Il avait été écrit par Allison Gordon, qui était alors présidente de PEN. Il y avait en page couverture une photo mémorable de Larry Walker portant un bâton de hockey orné de l'emblème de la Colombie-Britannique. C'est un Canadien qui avait fait la photo. L'information, composée d'articles et de photos, qui est beaucoup trop modeste étant donné le caractère expérimental de l'entreprise actuelle, pourrait très bien augmenter à mesure que le magazine poursuivra ses activités.

Le sénateur Stratton: Vous voulez dire que si le projet de loi est adopté, l'édition canadienne cessera d'exister?

M. Wattson: C'est exact.

Le sénateur Stratton: L'édition américaine continuerait-elle d'entrer au Canada?

M. Wattson: Oui, elle continuerait d'entrer.

Le sénateur Stratton: Il n'y aurait cependant pas d'emplois attachés à cela, même si les Canadiens continueraient de lire le magazine. C'est très évident, car il n'existe pas, que je sache, de concurrence dans ce domaine particulier.

M. Atkey: C'est exact.

Le sénateur Stratton: Il sera toujours lu par les lecteurs canadiens qui lisaient l'édition canadienne.

M. Wattson: Exact.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quel est le pourcentage de contenu canadien dans l'édition américaine?

M. Wattson: Nous publions tout article ayant trait au hockey, parce que ce sport est populaire au sud de la frontière. De toute évidence, il en ira de même du basketball, parce que nous avons maintenant les Raptors et les Grizzlies. Je n'ai pas les chiffres

[Texte]

are relevant to our U.S. readers that are written about Canadians will appear in the U.S. edition as well.

Senator Hervieux-Payette: Who would write those?

Mr. Wattson: It could be written by Michael Farber who is based in Montreal; or it could be written by a freelancer. If it is a Canadian story a freelancer supplies the story to the magazine. They have a string of freelancers they call on at any time.

Senator Hervieux-Payette: May I say that, had I been your representative, I would have the statistics to prove to the Senate committee that you are certainly doing your best to have Canadian content. You should be able to give us an overview, based on 12 months, of how many people you have employed, whether they be graphic designers in the art department, writers, and others who do jobs aside from the printing. I know that is providing a good business for Quebec. You mentioned you provide about 650 person hours of work but you could give us no details. We are left to guess. I must say you would not be very successful if you had to count on my business.

Mr. Atkey: Senator, Bill C-103 was introduced last June. I wonder what advice you would have given in the face of the uncertainty created for this magazine by Bill C-103. What sort of investment do you think you would have advised your client to make?

Senator Hervieux-Payette: If I were in your position, to demonstrate that I was complying with even the spirit of the law of Canada, I would have made sure that this aspect was very well covered.

Are you incorporated as *Sports Illustrated Canada*?

Ms Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Inc.: *Sports Illustrated Canada* is published under the name, Time Canada Ltd., that company being the parent.

Senator Hervieux-Payette: It is not a separate corporate entity?

Ms Berry: No.

Senator Hervieux-Payette: Who conducts the sale of ads?

Mr. Wattson: *Sports Illustrated* has its own staff for selling advertising into *Sports Illustrated Canada*.

Senator Hervieux-Payette: If *Sports Illustrated Canada* is not incorporated, who are they employed by?

Mr. Wattson: I am employed by Time Canada Limited.

Senator Hervieux-Payette: Time Canada?

Mr. Wattson: Correct.

Senator Hervieux-Payette: How many are in your team?

Mr. Wattson: There is only myself in Toronto.

[Translation]

exacts, mais les articles intéressant les lecteurs américains écrits par des Canadiens seront également publiés dans l'édition américaine.

Le sénateur Hervieux-Payette: Qui écrirait ces articles?

M. Wattson: Ce serait Michael Farber, qui est établi à Montréal, ou un pigiste. S'il s'agit d'une histoire canadienne, c'est un pigiste qui écrirait l'article pour le magazine. Celui-ci dispose d'une liste de pigistes à qui il peut faire appel n'importe quand.

Le sénateur Hervieux-Payette: Puis-je dire que si j'avais été votre porte-parole, j'aurais eu en main les données nécessaires pour prouver au comité sénatorial que vous faisiez de votre mieux pour garantir le contenu canadien. Vous devriez être en mesure de nous donner une liste des personnes que vous avez employées depuis douze mois et qui préciserait s'il s'agissait de concepteurs graphiques du service des arts, de rédacteurs et d'autres travailleurs autres que ceux chargés de l'impression. Je sais que cela donne pas mal de travail à Québec. Vous avez dit que vous fournissiez quelque 650 heures-personnes, mais vous n'avez pas donné de détails. Nous ne savons que penser. Je dois dire que vous n'auriez guère de succès si vous deviez compter sur le travail que je vous confierais.

M. Atkey: Sénateur, le projet de loi C-103 a été déposé en juin dernier. Je me demande quel conseil vous auriez donné, compte tenu de l'incertitude que ce projet de loi a causée au magazine. Quel type d'investissement auriez-vous conseillé à votre client de faire?

Le sénateur Hervieux-Payette: Si j'étais à votre place, pour montrer que je respectais même l'esprit de la loi canadienne, j'aurais veillé à ce que cet aspect soit très bien couvert.

Est-ce que *Sports Illustrated Canada* est une personne morale canadienne?

Mme Sandra Berry, directrice administrative, Time Canada Inc.: *Sports Illustrated Canada* est publié par Time Canada Ltd, la société mère.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ce n'est pas une personne morale distincte?

Mme Berry: Non.

Le sénateur Hervieux-Payette: Qui s'occupe de la vente de la publicité?

M. Wattson: *Sports Illustrated* a son propre personnel pour la vente de publicité dans *Sports Illustrated Canada*.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si *Sports Illustrated Canada* n'est pas une personne morale, qui est l'employeur de son personnel?

M. Wattson: Mon employeur est Time Canada Limited.

Le sénateur Hervieux-Payette: Time Canada?

M. Wattson: C'est exact.

Le sénateur Hervieux-Payette: De combien de personnes se compose votre équipe?

M. Wattson: Il n'y a que moi à Toronto.

[Text]

Senator Hervieux-Payette: Do you cover the whole country?

Mr. Wattson: No, I have a representative in Vancouver.

Senator Hervieux-Payette: Do you sell only for them?

Mr. Wattson: Only for *Sports Illustrated Canada*.

Senator Hervieux-Payette: So we are now talking about two jobs.

Mr. Wattson: Correct.

Senator Hervieux-Payette: When I was involved in buying business advertising I would always be furnished with a table of rates. Those rates were based on which page the advertisement was to be placed, whether colour was desired, and so on. Could you provide us with such a table of rates? Do you have an official rate?

Mr. Wattson: It has already been supplied in Schedule I.

Senator Hervieux-Payette: I would like to see the one that you supply to your customers. I would also like to see the tables provided by other advertisers to be able to compare the rates. We must be sure we are comparing the same things, so I would like to have information on the various sizes of advertisements, colour use, and so on.

Earlier you mentioned the Investment Canada Act and you said that a publisher might be caught by doing something indirectly. Do you not agree that, when you were printing in Canada, you were doing indirectly what you were prevented from doing directly? You were producing the magazine in the U.S. and you just wired the content to Canada and you thought you would get away with it. That is the impression I am left with. Perhaps, in your sophisticated legal opinion, you can explain that you were not going around it because you had the opinion of Mr. Gravelle. However, I would point out that, on occasion, civil servants have been known to make mistakes.

Ms Berry: May I interject here and respond to the question of electronic transmission? In case there is some misunderstanding here, electronic transmission was not developed for *Sports Illustrated* to beam information over the border. Electronic transmission has been part of our normal business practice for the last 10 years. It was not, in essence, even a particularly new technology, it was just the way we did our business. It was not used to create a loophole.

Senator Hervieux-Payette: I know most newspapers use that technology and have done so for some time. You had the letter from Mr. Gravelle, and you felt comfortable going ahead even though you knew that there were many policies and legislation related to cultural content which you might be contravening. Heritage Canada has some involvement in this as well as Revenue Canada and Industry Canada. You talked to us about Investment Canada and you talked to us about Revenue Canada, but did you seek an opinion from the Department of Communications at the time? So far we know that there was a public

[Traduction]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous occupez-vous de tout le pays?

M. Wattson: Non, j'ai un représentant à Vancouver.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le magazine est-il votre seul client?

M. Wattson: Oui, je ne vends que pour *Sports Illustrated Canada*.

Le sénateur Hervieux-Payette: Il s'agit donc maintenant de deux emplois.

M. Wattson: C'est exact.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quand je m'occupais d'acheter de la publicité, on me fournissait toujours une grille de tarifs. Ces tarifs étaient fondés sur des facteurs comme la page à laquelle la publicité devait figurer, s'il y avait de la couleur, et cetera. Pourriez-vous nous fournir une telle grille de tarifs? Avez-vous une grille officielle?

M. Wattson: Elle a déjà été fournie dans l'annexe I.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je voudrais voir celle que vous fournissez à vos clients. Je voudrais aussi voir la grille des autres annonceurs pour pouvoir comparer les tarifs. Il faut s'assurer de comparer des choses semblables. C'est pourquoi je voudrais avoir de l'information sur les différents types d'annonces, l'utilisation de la couleur, et cetera.

Vous avez fait allusion plus tôt à la Loi sur Investissement Canada, et vous avez dit qu'un éditeur pouvait être sanctionné pour avoir fait quelque chose indirectement. Ne croyez-vous pas qu'en imprimant le magazine au Canada, vous faisiez indirectement ce que vous ne pouviez faire directement? Vous produisiez le magazine aux États-Unis, ne faisiez qu'en transmettre le contenu au Canada par voie électronique et pensiez pouvoir vous en tirer. C'est du moins l'impression que j'ai eue. Vous nous direz peut-être, dans votre jargon juridique, que vous ne contourniez pas la loi, parce que tel était l'avis de M. Gravelle. Cependant, je vous signalerai qu'il arrive que les fonctionnaires fassent des erreurs.

Mme Berry: Puis-je intervenir et répondre à la question sur les transmissions électroniques? À titre de clarification, je dirai que les transmissions électroniques n'ont pas été inventées pour que *Sports Illustrated* puisse transmettre son contenu sur les ondes au-dessus de la frontière. Les transmissions électroniques font partie de nos activités normales depuis dix ans. Ce n'était pas, essentiellement, une technologie particulièrement nouvelle, c'était simplement notre façon de procéder. Nous ne l'utilisons pas pour profiter d'une échappatoire.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je sais que la plupart des journaux utilisent cette technologie, et ce, depuis un bon bout de temps. Vous aviez la lettre de M. Gravelle, et vous estimiez pouvoir aller de l'avant même si vous saviez que vous contreveniez à nombre de politiques et de dispositions législatives liées au contenu culturel. Patrimoine Canada a un rôle à jouer dans cette affaire, tout comme Revenu Canada et Industrie Canada. Vous nous avez parlé d'Investissement Canada et de Revenu Canada, mais avez-vous tenté d'obtenir un avis de Communications Canada à ce moment-là? À l'heure actuelle,

[Texte]

statement made by the minister cautioning you about the fact that what you were doing was contravening the spirit of the government policy. How did you manage to comply with what Mr. Beatty was saying that statement?

Mr. Atkey: The caution related to the tariff code.

You also asked if information was given to other than Investment Canada and Revenue Canada. The answer to that question is, yes. The launch announcement in January 1993 made by Ms Berry was given, as a courtesy, to officials in the Department of Communications in the office of Mr. Beatty in December 1992. There was no legal requirement to do so but it was considered that, since this matter might attract some public attention, it would be courteous to provide the minister with the information.

Senator Hervieux-Payette: What kind of information did you provide to him?

Mr. Atkey: The copy of Ms Berry's speech.

Senator Hervieux-Payette: Your business plan was provided to other departments but Mr. Beatty did not receive that.

Mr. Atkey: The business plan was pretty self-evident in the details in Ms Berry's speech which had all kinds of information as to pricing and growth. It was a summary reflection of the business. There was no secret.

Senator Hervieux-Payette: May we have a copy of that?

Mr. Atkey: Of what?

Senator Hervieux-Payette: Of the document that was submitted to Mr. Beatty as a courtesy.

Mr. Atkey: Yes, we would be pleased to provide that.

Senator Stewart: You will understand the question, but perhaps I should preface it by saying that I have spent some weeks in this room on the Pearson airport inquiry and I heard a great deal about lobbyists, who now seem to be essential to doing business in this town. Did you employ lobbyists to try to find out what the situation was in Ottawa and, if you did not, why not?

Mr. Atkey: Perhaps I can answer that, senator. I am registered, together with my colleague, Mr. Young, under the Lobbyist Registration Act. I did that because the law requires that what I do as a lawyer comes within the definition of lobbying. For some time well before this time I have been registered as a lobbyist for Time Canada Ltd. I do not believe anybody else has been registered as a lobbyist for Time Canada apart from the two of us.

Senator Stewart: Do we understand from that that Time Canada is your only client is your capacity as a lobbyist?

Mr. Atkey: I have lots of clients, senator.

Senator Stewart: As a lobbyist?

Mr. Atkey: How do I answer this?

[Translation]

nous savons que le ministre a fait une déclaration publique dans laquelle il vous mettait en garde contre le fait que ce que vous faisiez était contraire à l'esprit de la politique de l'État. Comment vous êtes-vous conformé à ce que M. Beatty a dit dans cette déclaration?

M. Atkey: La mise en garde avait trait au code tarifaire.

Vous avez également demandé si l'information avait été communiquée à d'autres ministères qu'Investissement Canada et Revenu Canada. La réponse est oui. L'annonce du lancement faite en janvier 1993 par Mme Berry a également été, à titre de courtoisie, communiquée aux fonctionnaires du ministère des Communications au bureau de M. Beatty en décembre 1992. La loi ne nous y obligeait pas, mais, étant donné que cette affaire retiendrait beaucoup l'attention du public, nous avons jugé que la moindre des choses était d'en aviser le ministre.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quels renseignements lui avez-vous fournis?

M. Atkey: La copie du discours de Mme Berry.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez remis un plan d'entreprise à d'autres ministères, mais pas à M. Beatty.

M. Atkey: Le plan d'entreprise ne figurait pas dans le discours de Mme Berry, mais ce dernier le reflétait assez bien en fournissant toutes sortes d'informations, notamment, sur les prix et la croissance. Le discours était un reflet sommaire du plan. Il n'y avait pas de secret.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pourrions-nous en avoir une copie?

M. Atkey: Une copie de quoi?

Le sénateur Hervieux-Payette: Du document que vous avez remis à M. Beatty, à titre de courtoisie.

M. Atkey: Oui, avec plaisir.

Le sénateur Stewart: Vous comprendrez la question, mais je devrais peut-être d'abord vous dire que j'ai passé plusieurs semaines dans cette pièce au cours de l'enquête sur l'aéroport Pearson et que j'ai beaucoup entendu parler de lobbyists, qui semblent être maintenant essentiels à toute entreprise à Ottawa. Avez-vous fait appel à des lobbyists pour déterminer quelle était la situation à Ottawa et, sinon, pourquoi?

M. Atkey: Je peux peut-être répondre à cette question, sénateur. Je suis enregistré, à l'instar de mon collègue, en tant que lobbyists aux termes de la Loi sur l'enregistrement des lobbyists. Je l'ai fait parce que la loi exige que ce que je fais à titre d'avocat soit conforme à la définition de lobbying. Pendant un certain temps, auparavant, j'ai été enregistré comme lobbyist de Time Canada Ltd. À part nous deux, je ne crois pas que quelqu'un d'autre était enregistré comme lobbyist de Time Canada.

Le sénateur Stewart: Faut-il en conclure que Time Canada est votre seul client en votre qualité de lobbyist?

M. Atkey: J'ai de nombreux clients, sénateur.

Le sénateur Stewart: En tant que lobbyist?

M. Atkey: Comment répondre à cette question?

[Text]

Senator Murray: Are you registered?

Mr. Atkey: There is about a page of registrations in the Lobbyist Registration Act at my law firm and I make up a portion of those. I have many clients for whom I am registered as a lobbyist because what I do as a lawyer also falls within the definition of lobbying. Time Canada Ltd. is not my only client for which I am registered.

Senator Stewart: I see. And your colleague?

Mr. Alan Young, Legal Counsel, Time Canada Ltd.: I am in the same position. I am registered for a number of other clients of the firm.

Senator Stewart: Do you work out of Ottawa?

Mr. Young: Yes, I do.

Senator Davey: I was going to ask a question about the CFL and I decided not to; and I was going to ask a question about Pat Gillick of the Toronto Blue Jays and I have decided not to.

However, I would like to ask a question about a statement in your presentation which distressed me greatly. You state:

Our legal counsel advise us that, although cultural industries are exempt under NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, there would be the possibility for the U.S. to respond with "measures of equivalent commercial effect," as permitted by NAFTA, Annex 2106 and the Free Trade Agreement, Article 2005.

You then went on to say:

Moreover, Mr. Chairman, should the U.S. government determine that it was in its interests to do so, it could begin what is known as "section 301" process under the U.S. Trade Act. The section 301 process authorizes the U.S. trade representative to enforce U.S. rights under international trade agreements and to respond to discriminatory or unreasonable practices of foreign governments that burden or restrict U.S. commerce. The mere commencement of this process could have an adverse impact on Canada-U.S. trade relations...

I do not like that kind of an approach. It is one man's opinion. Thank you.

Mr. Atkey: Perhaps I could respond to that by saying that I do not like it either.

Senator Davey: I regard you as a friend.

Mr. Atkey: And I regard you as a friend, senator.

However, let me deal with the real world here. Let me answer this very relevant question. Less than a year ago, there was a major trade dispute between Canada and the United States that involved Country Music Television, a cultural industry. That was a difficult trade dispute. No matter where you stand on that issue, the fact of the matter is the United States government, in its wisdom, initiated the section 301 trade process and all the forces

[Traduction]

Le sénateur Murray: Êtes-vous enregistré?

M. Atkey: Il y a une liste complète de noms de lobbyistes enregistrés en vertu de la Loi sur l'enregistrement des lobbyistes à mon cabinet d'avocats, et le mien y figure. J'ai de nombreux clients pour lesquels je suis enregistré en tant que lobbyiste parce que mon travail d'avocat comporte du lobbying. Time Canada Ltd n'est pas le seul client pour lequel je suis enregistré.

Le sénateur Stewart: Je vois. Et votre collègue?

M. Alan Young, conseiller juridique, Time Canada Ltd.: C'est la même chose pour moi. Je suis enregistré pour un certain nombre d'autres clients du cabinet.

Le sénateur Stewart: Travaillez-vous à Ottawa?

M. Young: Oui.

Le sénateur Davey: Je songeais à poser une question sur la LCF, mais j'ai décidé de ne pas le faire; je songeais aussi à poser une question au sujet de Pat Gillick, des Blue Jays de Toronto, mais j'ai décidé de ne pas le faire.

Cependant, je voudrais poser une question liée à une déclaration que vous avez faite dans votre exposé que j'ai trouvée fort inquiétante. Vous avez dit:

Notre conseiller juridique considère que, même si les industries culturelles sont exemptées en vertu de l'ALÉNA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ces derniers pourraient réagir en imposant «des mesures ayant un effet commercial équivalent», comme le permet l'annexe 2106 de l'ALÉNA et l'article 2005 de l'ALÉ.

Vous avez ensuite ajouté:

En outre, monsieur le président, si le gouvernement américain considérait que c'est dans son intérêt de le faire, il pourrait amorcer le processus prévu à l'article 301 de la loi américaine sur le commerce. Ce processus autorise le représentant américain au commerce à faire respecter les droits des États-Unis aux termes des accords commerciaux internationaux et à répliquer aux pratiques discriminatoires ou déraisonnables de gouvernements étrangers qui imposent un fardeau ou des restrictions au commerce américain. La simple amorce d'un tel processus pourrait avoir des effets néfastes sur les relations commerciales canado-américaines...

Je n'aime pas ce genre d'approche. C'est une opinion personnelle. Merci.

M. Atkey: En guise de réponse à votre question, je dirai que cela ne me plaît pas non plus.

Le sénateur Davey: Je vous considère comme un ami.

M. Atkey: Et moi de même, sénateur.

Toutefois, il faut faire face à la réalité. Laissez-moi répondre à cette question très pertinente. Il y a moins d'un an, un grave différend commercial est survenu entre le Canada et les États-Unis au sujet de Country Music Television, une industrie culturelle. Ce fut un différend commercial très grave. Quel que soit votre point de vue sur la question, le fait demeure que le gouvernement américain, dans sa sagesse, a amorcé le processus prévu par

[Texte]

in the United States were marshalled against Canada in a way which was quite difficult for this country and difficult for a lot of people to deal with. At the end of the day the private parties involved, the licensee before the CRTC and the ex-licensee, got together and provided a solution by way of a negotiated agreement which ultimately caused the dispute to go away. Now that is part of our history in 1995. I did not necessarily say I like that but that is a reality with which this committee should be concerned.

Senator Hervieux-Payette: Are you now willing to negotiate now or to comply?

Senator Sylvain: If I could just add one sentence to that. I do not know why no one has quoted the article in the newspaper quoting Mickey Kantor saying exactly that: that if we did this they would retaliate. I have forgotten which newspaper that was, but it not just a hypothetical issue.

The Chairman: I would now ask the representatives of the Canadian Magazine Publishers Association led by Ms Maureen Cavan, to come to the table.

Perhaps you would begin by introducing your colleagues and then, since you have a very detailed ten-page brief, which I believe a number of us have read, perhaps you could go through it without actually reading it in detail. I think it is more important that we have an opportunity to ask you questions.

Ms Maureen Cavan, Member, Political Affairs Committee, Canadian Magazine Publishers Association: I will certainly try to do that, Mr. Chairman.

By way of introduction, Mr. Chairman, I am a publisher of *Harrowsmith* country life magazine and *Canadian Select Homes*, as well as vice-president of Telemedia Publishing. I have with me today Mr. Jeff Shearer, the publisher of *Saturday Night* Magazine; Mr. Jim Warrillow, Chairman of Maclean Hunter Publishing, and Ms Catherine Keachie, the executive director of CMPA.

It is on behalf of the CMPA and its 350 members that we are here to speak to you today. Our position is simple and clear: We of course absolutely support Bill C-103. The measures in the bill are vital to the survival of the Canadian magazine industry.

From a government policy perspective, there is nothing new in this bill. Its measures are simply updated enforcement mechanisms of a 30-year-old Canadian policy against split-run publishing. They are measures that have been extensively studied by Heritage Canada, the Department of Finance and the Department of International Trade. The Canadian magazine industry, the federal task force and the federal ministries have all determined that these measures are the simplest, least intrusive and least expensive options in the effort to uphold Canada's policy against split-run advertising.

[Translation]

l'article 301, et toutes les forces aux États-Unis se sont liguées contre le Canada, ce qui a causé beaucoup de difficulté chez nous. En bout de ligne, les parties en cause, le demandeur de permis devant le CRTC et l'ex-titulaire de permis se sont réunis pour trouver une solution sous forme d'entente négociée, ce qui a finalement permis de régler le différend. Cela fait partie de l'histoire en 1995. Je ne dis pas que cela me plaît, mais telle est la réalité que le comité devrait connaître.

Le sénateur Hervieux-Payette: Êtes-vous prêt à négocier et à vous conformer à la loi, maintenant?

Le sénateur Sylvain: Je voudrais ajouter quelque chose. Je ne sais pas pourquoi personne n'a parlé de l'article de journal qui cite Mickey Kantor, lequel a dit exactement que si nous le faisions, les Américains prendraient des mesures de rétorsion. J'ai oublié de quel journal il s'agit, mais ce n'est pas simplement une question hypothétique.

Le président: Je demanderais maintenant aux porte-parole de la Canadian Magazine Publishers Association, sous la direction de Mme Maureen Cavan, de prendre la parole.

Vous pourriez peut-être commencer par présenter vos collègues, après quoi, étant donné que vous avez déposé un mémoire détaillé de dix pages, qu'un certain nombre d'entre nous ont sans doute lu, vous pourriez nous donner les grandes lignes de ce mémoire sans prendre le temps de le lire au complet. J'estime qu'il est plus important que nous puissions vous poser des questions.

Mme Maureen Cavan, membre du comité des questions politiques, Canadian Magazine Publishers Association: Je vais certainement essayer de faire ainsi que vous le proposez, monsieur le président.

En guise d'introduction, monsieur le président, je dirai que je suis éditeur des magazines *Harrowsmith* et *Canadian Select Homes*, ainsi que vice-présidente de Télémedia Inc. Les personnes qui m'accompagnent sont M. Jeff Shearer, éditeur du magazine *Saturday Night*, M. Jim Warrillow, président de Maclean Hunter Publishing, et Mme Catherine Keachie, directrice administrative de la CMPA.

C'est au nom de la CMPA et de ses 350 membres que nous comparaisons aujourd'hui devant vous. Notre position est simple et claire: nous appuyons sans réserve le projet de loi C-103.

Du point de vue de la politique de l'État, ce projet de loi ne présente rien de nouveau. En effet, les mesures qu'il renferme ne font que rajouter les mécanismes d'application d'une politique vieille de 30 ans à l'encontre des publications à tirage dédoublé. Ces mesures ont été étudiées avec soin par les ministères du Patrimoine, des Finances et du Commerce international. L'industrie canadienne du magazine, le groupe de travail fédéral et les trois ministères sont d'accord pour dire que, parmi toutes les options possibles, le projet de loi C-103 constitue la solution la plus simple, la moins dérangeante et la moins coûteuse pour continuer à soutenir la politique canadienne d'opposition aux périodiques à tirage dédoublé.

[Text]

It is not my intention to take you through any of the analyses, the rationales or the statistics, but I would like to briefly address four of the primary arguments used by the opponents of the measure. As you know, Canada has on the books regulations designed to prohibit split-run advertising editions, but those regulations do contain a loophole, one that is being successfully exploited by *Sports Illustrated*. It is a loophole which, if left unplugged, could certainly be exploited by many other American magazines that are in a position to follow *Sports Illustrated's* lead.

The existing regulations are designed to stop a split-run advertising edition from physically crossing our border. *Sports Illustrated* of course got around those regulations by electronically beaming to a Canadian printing plant. This is where we run up against argument number one which is that, since Canada does not have its own sports magazine, the *Sports Illustrated* split-run is not hurting anyone. Well, of course this is not just about *Sports Illustrated*, and if the loophole is not closed we will see an influx of American split-run advertising editions that do compete for the same readers and advertisers as existing Canadian magazines.

The split-run question is not about readers, it is about advertisers. The advertisers pursued by *Sports Illustrated* are the same advertisers pursued by magazines like *Saturday Night*, *Maclean's*, *Chatelaine*, *Equinox* or *Harrowsmith*, and the advertising dollar spent in the split-run ad edition of *Sports Illustrated*, or any other split-run, is an advertising dollar that is diverted from a Canadian magazine or Canadian media. *Sports Illustrated* has no direct Canadian competitors for readers, and there certainly are reasons for that which maybe we can get into during the question period. I would be happy to speak to that. It has dozens of direct competitors for advertisers.

The English Canadian magazine industry is in a precarious and globally unique position. We share a language and a border with the world's most culturally aggressive country. Our counterparts to the south enjoy access to the world's largest homogenous market, a market 10 times as large as ours. Our newsstand system was developed to serve the needs of American magazines long before Canadian publishers were in a position to compete, so that system favours magazines with mass circulations. As a country, we have never put up barriers to restrict the reading rights of Canadians, and we support the presence of foreign magazines in our market for readers' choice.

We are more than willing to compete for readers with magazines from anywhere in the world, and it is a tough battle because of the economies of scale and the unit costs of American magazines that are typically half those of Canadian magazines.

[Traduction]

Je n'ai pas l'intention de refaire ici avec vous l'historique de toutes les recherches et de toutes les études. Je voudrais plutôt m'attarder quelques minutes à quatre des principaux arguments invoqués contre le projet de loi. Comme vous le savez, le Canada applique déjà des règlements dont le but est d'interdire aux publications étrangères l'accès aux éditions à tirage dédoublé. Cependant, il existe une faille dans cette réglementation, faille que le magazine *Sports Illustrated* a su exploiter. C'est une faille qui, si elle n'est pas comblée, pourra sûrement permettre l'entrée sur le marché publicitaire canadien de centaines d'autres revues américaines, qui sont en mesure d'imiter *Sports Illustrated*.

Les règlements actuels ont été conçus pour empêcher les éditions à tirage dédoublé de magazines de franchir «physiquement» la frontière. *Sports Illustrated* a contourné l'obstacle à l'aide de l'électronique, en transmettant directement par satellite le contenu de son magazine à une imprimerie canadienne. C'est ici qu'intervient le premier argument: parce que le Canada ne possède pas lui-même de magazine sportif, d'aucuns pensent que l'édition à tirage dédoublé de *Sports Illustrated* ne fait de mal à personne. Tout d'abord, il ne s'agit pas seulement de *Sports Illustrated*. Si la faille n'est pas comblée, nous assisterons bientôt à une invasion de revues américaines à tirage dédoublé qui, elles, solliciteront à la fois les lecteurs de magazines canadiens déjà établis et nos annonceurs publicitaires.

Le problème que posent les périodiques à tirage dédoublé n'en est pas un de lecteurs, mais bien de publicité. Les annonceurs que tente d'attirer *Sports Illustrated* sont les mêmes que ceux déjà sollicités par des magazines canadiens comme *Maclean's*, *Saturday Night*, *Chatelaine*, *Equinox* et *Harrowsmith*. Un dollar dépensé pour acheter de la publicité dans l'édition dédoublée de *Sports Illustrated* ou de toute autre édition dédoublée, c'est un dollar de moins dans les caisses des éditeurs de périodiques canadiens. Sur le plan des lecteurs, *Sports Illustrated* n'a aucun rival direct au Canada, et cela s'explique sûrement; nous pourrions d'ailleurs en parler pendant la période des questions. C'est avec plaisir que je répondrai aux questions à cet égard. Quant aux annonceurs, on les compte par douzaines.

L'industrie canadienne anglaise du magazine est dans une position précaire qui n'a d'équivalent nulle part ailleurs dans le monde. Nous partageons langue et frontière avec le pays culturellement le plus envahissant de la planète. Un pays où les éditeurs de périodiques bénéficient du bassin homogène de lecteurs le plus nombreux au monde — un marché dix fois plus grand que le nôtre. Notre système de vente en kiosque — mis en place pour servir les intérêts des magazines américains bien avant que notre industrie puisse leur faire une concurrence réelle — favorise les publications à grand tirage. Notre pays n'a jamais voulu limiter de quelque manière que ce soit le droit légitime de ses citoyens de lire tout ce qui se publie ici ou ailleurs, et nous ne nous opposons pas à la présence, sur notre marché, de revues étrangères entre lesquelles les lecteurs canadiens peuvent choisir.

Nous sommes parfaitement prêts à nous battre avec les magazines du monde entier pour garder nos lecteurs. Pourtant, le combat n'est pas facile. Grâce à leur énorme tirage, les revues américaines ont des frais de production unitaires moyens deux fois

[Texte]

American magazines dominate our newsstands and that allows them to set the standard when it comes to cover prices. We know from extensive studies and our own market tests that consumers expect their Canadian magazines to cost no more than American magazines. While those cover prices do leave room for an American publisher to turn a profit, most Canadian magazines sell on the newsstands at a loss.

Still we manage to compete successfully for readers. We are world leaders and are recognized as such in subscription sales. We work hard at converting those nonprofit newsstand sales into marginally profitable subscriptions. We also know as a fact that, where a Canadian option exists, Canadian readers choose Canadian magazines. *Canadian Living* and *Chatelaine* outsell *Good Housekeeping* and *Family Circle*. *Canadian Business* and *Report on Business* attract more readers than *Forbes* and *Business Week*, and *Macleans* outsells *Time* and *Newsweek* combined.

However, the truth remains that, while on an individual basis Canadian magazines outsell individual American competitors, collectively those competitors outsell us. That is because there are simply so many more of them. Canada may support a handful of domestically produced business or women's magazines, but our newsstands are flooded with dozens of U.S. competitors in each category. While we have managed to capture about half of the overall magazine market, when it comes to newsstands, more than 80 per cent of the magazines filling the racks are American. It is a situation that the Canadian industry is willing to work within because we do not believe that readers' access should ever be restricted.

The question becomes: Why should advertisers be more constrained in their choice of advertising media than readers are in their choice of reading material? Advertising is our lifeblood. It accounts for some 65 per cent of the revenue of Canadian magazines and, without those advertising dollars, the Canadian magazine industry as we know it would slowly, or perhaps even quickly, disappear. Producing Canadian content is expensive, and publishers rely on those Canadian advertising dollars to pay for that content. If the advertising revenue disappears eventually so will the Canadian content.

For 30 years Canada has committed itself to maintaining Canadian content in a domestically produced and owned magazine industry. I remind you, a magazine is not just another product that could be produced just as well anywhere in the world. It might not much matter, for instance, whether your cellular phone is made in Canada or Japan. If the product is good and the price is reasonable, a Japanese-made cellular phone is much the same as a Canadian-made cellular phone, but a magazine is different. Canadian magazines reflect Canada: Our people, our places, our politics, our culture. No foreign magazine can or will cover Canadian issues from a uniquely Canadian perspective. Time after time, government after government, for 30 years, Canada has affirmed the importance of that unique Canadian

[Translation]

moineres que les nôtres. Leur présence en kiosque est chez nous si écrasante qu'elles sont en mesure d'y fixer les normes de prix au numéro. Toutes les recherches ont montré que les consommateurs s'attendent à ne pas payer plus cher un magazine canadien que son équivalent américain. Si les prix en kiosque suffisent pour souvent laisser une marge de profit à un éditeur américain, ils n'en laissent aucune aux éditeurs canadiens qui, au contraire, sont contraints de vendre à perte.

Cela ne nous a pourtant pas empêchés de garder nos lecteurs. Nous sommes devenus les champions du monde de la vente de magazines par abonnement. Nous travaillons sans répit à transférer le plus grand nombre possible de ventes en kiosque vers l'abonnement, où un profit marginal est possible. Et c'est un fait que, quand le choix existe, les lecteurs canadiens préfèrent des revues canadiennes. *Chatelaine* et *Canadian Living* se vendent mieux que *Good Housekeeping* et *Family Circle*. De même, *Canadian Business* et *Report on Business* attirent plus de lecteurs au Canada que *Forbes* et *Business Week*. Tout comme *Macleans* l'emporte sur *Times* et *Newsweek* mis ensemble.

Cependant, il reste que si, pris individuellement, les magazines canadiens se vendent mieux en kiosque que leurs équivalents américains, globalement, la bataille est perdue d'avance. Pourquoi? Tout simplement parce que nos concurrents américains sont bien plus nombreux que nous. Le Canada peut faire vivre une poignée de publications d'affaires ou de revues féminines conçues et fabriquées chez nous, alors que, dans chacun de ces créneaux, c'est par douzaines que s'aligne en kiosque la compétition américaine. Les éditeurs canadiens ont réussi à s'emparer de la moitié du marché global du magazine au Canada, mais, en kiosque, plus de 80 p. 100 des revues qui garnissent les rayons sont américaines. C'est une réalité avec laquelle nous sommes cependant prêts à vivre, parce que nous croyons qu'il ne faut pas restreindre la liberté de choix du lecteur.

Alors pourquoi refuserait-on aux annonceurs publicitaires une liberté qu'on juge normal d'accorder aux lecteurs? La publicité n'est-elle pas l'élément vital de l'industrie du magazine? En fait, elle constitue environ 65 p. 100 des revenus des périodiques canadiens. Sans elle, l'industrie canadienne du magazine disparaîtrait à petit feu. Le contenu canadien coûte cher à produire, et c'est dans les recettes publicitaires que les éditeurs puisent les fonds nécessaires. Si la publicité disparaît, le contenu canadien finira aussi par disparaître.

Depuis 30 ans, le Canada lutte pour maintenir le contenu canadien d'une industrie du magazine vivante, dans des revues conçues et produites chez nous et pour nous. Un magazine n'est pas produit comme un autre, qui peut être fabriqué ici ou n'importe où ailleurs dans le monde. Cela n'a peut-être pas grande importance que votre téléphone cellulaire, par exemple, vienne du Canada ou du Japon. Du moment que c'est un bon produit à prix raisonnable, un téléphone cellulaire fabriqué au Japon n'est guère différent d'un autre fabriqué au Canada. Ce n'est pas la même chose pour un magazine. Les revues canadiennes sont le reflet du Canada, de ses habitants, de ses villes et de ses villages, de sa politique, de sa culture. Aucun magazine étranger ne peut ou ne veut couvrir des questions spécifiquement canadiennes, d'un point

[Text]

perspective. It has given us the fighting chance we have needed to be here.

Canadian readers opt for Canadian magazines because they want to read about other Canadians. However, advertisers are far less choosy. If a publisher can deliver readers at a low price, it is of little concern to most advertisers whether that publisher is delivering them in a Canadian magazine or in a foreign magazine. However, Canada has decided that Canadian businesses, which enjoy numerous benefits from their Canadian location, should be encouraged to spend their domestic advertising dollars in domestic advertising vehicles.

The government has not gone the route of disallowing advertising in foreign media, just as it has not gone the route of making foreign magazines more expensive to readers by perhaps imposing a magazine tariff. Instead, it has opted to disallow advertisers from claiming expenditures for domestically targeted advertising in foreign media as a tax deductible business expense. Since 1965 Canada has prohibited split-run advertising editions from entering our country.

What is wrong with split-run advertising editions? These editions recycle editorial content that has already been paid for in that magazine's domestic, and usually American, market. As a result of no or very low editorial costs, these split-runs are able to undercut advertising space prices in Canadian magazines because their content costs are so much lower.

That is what it all boils down to. The split-run question has nothing to do with whether Canadian magazines can compete for readers; it is entirely a question of whether Canada, given its shared language and open border with the U.S., is going to have a domestically produced and controlled magazine industry built on Canadian content. We have no trouble competing for readers, but we cannot compete with split-run advertising rates that are based on negligible costs. It is advertising that pays the bills. No advertising does mean no magazines, no matter how much Canadian readers want them.

I will take a moment and give you an example of the difference in advertising rates which was brought up earlier using *Sports Illustrated Canada* and two of its advertising competitors. I know the numbers are quite, as you have stated, significantly different in our presentation than they are, apparently, in the *Sports Illustrated* presentation, which we have not seen.

Perhaps I should move along.

The Chairman: Yes, please, because you are reading your brief in detail and I am concerned about the time. Perhaps it would be possible, after the meeting, for you to assist our research staff because it is important that we understand your

[Traduction]

de vue uniquement canadien. Et, à de multiples occasions, l'un après l'autre, depuis 30 ans, les gouvernements ont insisté sur l'importance du point de vue exclusivement canadien et ont pris les mesures nécessaires pour que les périodiques aient un minimum de moyens de défense.

Les lecteurs canadiens choisissent spontanément les magazines canadiens parce que ce que vivent les autres Canadiens les intéresse. Les annonceurs publicitaires n'ont, pour la plupart, pas ce genre de préoccupations: peu leur importe que la revue soit d'origine canadienne ou étrangère, du moment qu'elle peut leur offrir à bas prix le plus grand nombre possible de lecteurs. Mais le Canada a décidé d'inciter nos entreprises, qui jouissent par ailleurs de quantité d'autres avantages du simple fait de leur situation géographique, à investir les bénéfices tirés de la publicité canadienne dans des médias canadiens.

Le gouvernement canadien n'a pourtant pas choisi d'interdire purement et simplement aux entreprises d'annoncer dans des médias étrangers, pas plus qu'il n'a imposé de droits de douane aux magazines étrangers pour en rendre l'achat plus coûteux au public canadien. Il a préféré, quand il s'agissait de publicité destinée au marché canadien, refuser à qui annoncerait dans une revue étrangère le droit de déduire de ses impôts les frais liés à la production de cette publicité. Et, depuis 1965, il interdit l'accès aux périodiques à tirage dédoublé.

Que reproche-t-on à ces publications? Essentiellement de recycler un contenu rédactionnel qui ne leur coûte rien ou presque rien, dont le coût de production a déjà été absorbé par le marché d'origine, généralement américain. Les éditeurs de publications étrangères à tirage dédoublé sont en mesure de vendre leurs espaces publicitaires beaucoup moins cher que les éditeurs canadiens parce que leurs coûts sont beaucoup moins élevés.

C'est à cela que se résume la question des magazines à tirage dédoublé. Il ne s'agit pas ici de juger si oui ou non, les revues canadiennes sont capables de garder leur public de lecteurs face à la concurrence venue d'ailleurs. Il s'agit tout simplement de décider si le Canada, malgré une frontière et une langue communes avec les États-Unis, va conserver une industrie de magazines produits et contrôlés ici, une industrie à contenu canadien. Nous pouvons nous occuper de trouver et de garder des lecteurs, mais nous ne pouvons pas concurrencer des tarifs publicitaires fondés sur des coûts de production insignifiants. Et c'est la publicité qui paie les factures. Pas de publicité, pas de magazines, même si les Canadiens sont prêts à les acheter et à les lire.

Permettez-moi de vous donner un exemple de l'écart entre les tarifs publicitaires de *Sports Illustrated Canada* et ceux de deux de ses concurrents. Je sais que les données sont, comme vous l'avez signalé, assez différentes dans votre exposé de ce qu'elles sont dans celui de *Sports Illustrated*, que nous n'avons pas entendues.

Je pourrais peut-être continuer.

Le président: Oui, je vous en prie, parce que vous lisez votre mémoire en détail, et je m'inquiète à propos du temps. Après la séance, vous pourriez peut-être donner des explications à notre personnel de recherche, parce que c'est important que nous

[Texte]

point of view. The numbers differ by almost 200 per cent in every case which does not make much sense.

Ms Cavan: We will straighten that out for you. We were using industry data.

I do, however, want to cover one point. Much of what I would say would be repetitive so I will move on to the discussion around the interim measure that was introduced while the task force on magazine publishing was still studying the question of split-run publishing, and that was the Investment Canada amendment.

The amendment does apply only to companies that pay tax in Canada. That is companies with corporate offices in Canada. To back up Mr. Rabinovitch's discussion, the amendment is of absolutely no value whatsoever in stopping split-run editions managed by corporations beyond Canada's borders. You have been asking what kinds of magazines could do that. Nothing in the amendment would stop *Vanity Fair* from producing a Canadian split-run edition. With only one phone call to line up a printer, *Vanity Fair* could put its New York based sales force on the road and launch just such an edition, and the Investment Canada Act would not come into play. They would have no business or agent in this country. The same would hold true for *Esquire*, *Cosmopolitan*, *Forbes*, *Good Housekeeping*, and many others. They could beam "Canadian" advertising versions of their magazines into Canada next week if they so chose, with impunity. The Investment Canada Act amendment would not stop them, but passage of Bill C-103 would.

We also reject the claim that Bill C-103 unfairly targets *Sports Illustrated*. As Mr. Rabinovitch pointed out, Time Warner was warned from the outset by the Conservative government of the day that they were violating the spirit if not the letter of existing Canadian anti-split-run policy. What foreign-magazine publisher could be more aware of Canada's long-standing policies against split-runs than Time Warner? It is disingenuous of Time Warner to have been surprised at the government's action in defence of those policies, regardless of the date of any written warnings.

Time Warner's attitude appears to be that they should be rewarded for finding and exploiting a loophole in Canadian regulations. Enactment of Bill C-103 will ensure that they are not. It would also ensure that no other publisher, foreign or Canadian, is permitted to profit from the same tactics.

One final point running through the split-run debate is that the proposed measures will trigger a trade war. None of us can predict what Mickey Kantor will or will not do, but I will say this much: The measures are scrupulously fair. Contrary to claims made in the press by Time Canada, this bill does not violate national treatment provisions in the North American Free Trade Agreement. There is no exemption for Canadian magazines and the effect on my own magazine, *Harrowsmith*, is direct. We will

[Translation]

comprendons votre point de vue. Les données diffèrent de presque 200 p. 100 dans tous les cas, ce qui n'a guère de sens.

Mme Cavan: Nous tirerons cela au clair pour vous. Nous nous sommes servis des données de l'industrie.

Je voudrais toutefois couvrir un point. Une bonne partie de ce que je dirais serait répétitif. Je passerai donc au débat sur la mesure provisoire qui a été établie pendant que le groupe de travail sur la publication de magazines étudiait la question des éditions à tirage dédoublé; il s'agit, en l'occurrence, de la modification apportée à la Loi sur Investissement Canada.

Cette modification ne s'applique qu'aux entreprises payant des impôts au Canada. C'est-à-dire des entreprises ayant une direction générale au Canada. Pour appuyer les dires de M. Rabinovitch, la modification n'a pas du tout pour effet d'interdire l'entrée de revues à tirage dédoublé produites par des entreprises ayant leur siège à l'étranger. Vous avez demandé de quels magazines il pouvait s'agir. La modification n'a pas pour effet d'interdire l'entrée à *Vanity Fair*, par exemple, de produire une édition à tirage dédoublé pour le Canada. En fait, l'éditeur n'aurait qu'un coup de fil à donner pour trouver un imprimeur, envoyer son effectif de vente de New York sur la route et faire imprimer une telle édition, sans que la Loi sur Investissement Canada puisse être invoquée. Il en irait de même pour des revues comme *Esquire*, *Cosmopolitan*, *Forbes*, *Good Housekeeping* et une foule d'autres qui pourraient, dès la semaine prochaine, si elles le voulaient, et impunément, transmettre par voie électronique à un imprimeur d'ici le contenu d'une édition «canadienne». La Loi sur Investissement Canada ne les en empêcherait pas. Mais le projet de loi C-103 le leur interdirait.

Nous rejetons également l'argument selon lequel le projet de loi C-103 cible injustement *Sports Illustrated*. Comme M. Rabinovitch l'a souligné, dès le départ, le gouvernement conservateur de l'époque a averti Time Warner qu'il allait à l'encontre de l'esprit, sinon de la lettre, de la politique canadienne en matière de tirage dédoublé. Quel éditeur de périodiques étrangers pourrait donc être mieux renseigné que Time Warner sur la politique de longue date du Canada sur la question des périodiques à tirage dédoublé? Il est malhonnête de la part de Time d'avoir feint la surprise lorsque le gouvernement canadien a réitéré avec force sa politique, quelle que soit la date des avertissements écrits.

C'est à croire que Time Warner voudrait qu'on le récompense d'avoir trouvé une faille dans la réglementation canadienne et de l'avoir exploitée. Le projet de loi C-103, s'il est adopté, fera en sorte qu'elle ne le soit pas. Et il fait en sorte qu'aucun autre éditeur de périodiques — qu'il soit d'ici ou d'ailleurs — ne recoure aux mêmes tactiques.

Enfin, il y a l'argument suivant lequel les mesures proposées par le projet de loi C-103 risquent de provoquer une guerre commerciale. Aucun d'entre nous ne peut prédire ce que Mickey Kantor fera ou ne fera pas. Mais je peux au moins affirmer une chose: les moyens d'action préconisés procèdent d'une justice totale. Contrairement à ce que Time Canada a affirmé à la presse, le projet de loi de loi C-103 ne va pas à l'encontre des dispositions de l'ALÉNA concernant le «traitement national». Il ne fait pas

[Text]

cease to share the editorial with our American sister publication, effective as of the date of the passage of this bill. In point of fact, *Harrowsmith* is not some small insignificant Canadian magazine, it has, in this country, a larger circulation than does *Sports Illustrated Canada*. The effect is equal.

Bill C-103 does not propose a new policy on split-run publishing. It provides a new policy instrument for the enforcement of a long-standing Canadian policy opposing split-run publishing. It plugs a loophole in our existing regulation. Bill C-103 is fair, it is effective, and it does not entail setting up a costly monitoring bureaucracy.

If split-run advertising editions are permitted to maintain their unfair advantage, it will not much matter whether Canadians want to read Canadian magazines; it will not much matter whether Canadians want to read about each other, want to see their concerns and perspectives reflected on the pages of their own magazines because, without access to our domestic advertising market, many Canadian magazines will die. Canadian readers will be left with magazines like *Sports Illustrated*, the so-called, "Canadian" edition. We have brought samples of those editions with us today and we have submitted them for your perusal. They are magazines that are peppered with Canadian advertisements but woefully lacking in Canadian content. You might see the odd Canadian face in the pages crowded with American personalities and issues, but you will see it through the eyes of an outsider; a foreign writer, a foreign photographer; and a foreign editor who does not understand who we are, who does not understand our distinctively Canadian take, and who does not much care. We will have foreign publishers who act like absentee landlords, stopping by just long enough to pick up the cheques but never getting out of the car to explore the neighbourhood or talk to the tenants.

Please ensure that does not happen. We urge you to support Bill C-103.

The Chairman: On page 2 you say:

...if the loophole is not closed, we will see an influx of American split-run advertising editions that do compete with the same readers and advertisers as existing Canadian magazines.

If in fact this bill were to come into effect as of the day of proclamation, say sometime in the next month, instead of being retroactive to March 26, 1993, am I correct in saying that your statement that we will see an influx of American split-run advertising editions would not be valid because prospective undertakings would be cancelled?

Ms Cavan: That is correct.

[Traduction]

d'exception pour les magazines canadiens, et l'effet sur mon propre magazine, *Harrowsmith*, est direct. Nous cesserons de partager notre contenu éditorial avec l'édition américaine, à compter de la date de l'entrée en vigueur du projet de loi. En fait, *Harrowsmith* n'est pas le dernier venu des magazines canadiens, son tirage étant même supérieur à celui de *Sports Illustrated Canada*. L'effet est égal.

Le projet de loi C-103 ne propose pas une nouvelle politique en matière de tirage dédoublé. Il renferme plutôt de nouvelles mesures qui permettront de mieux appliquer une politique que le gouvernement canadien a adoptée il y a longtemps. Il comble une faille qui existe actuellement dans notre réglementation. Il est juste, il est efficace et il n'entraîne pas la mise en place d'une bureaucratie coûteuse.

Si l'on permet aux périodiques à tirage dédoublé de conserver les avantages injustes dont ils bénéficient, cela aura plus guère d'importance de savoir si les Canadiens veulent ou non lire des magazines canadiens. Leur désir de mieux connaître leurs concitoyens, de voir se refléter dans les pages des revues qu'ils lisent leurs principaux sujets de préoccupation et l'idée qu'ils se font de leur avenir, tout cela n'aura plus guère d'importance. Si l'accès des périodiques canadiens à notre marché publicitaire intérieur est mis en péril, beaucoup d'entre eux ne survivront pas. Et leurs lecteurs canadiens devront se contenter de magazines comme la supposée édition canadienne de *Sports Illustrated*. Nous avons apporté des exemples d'éditions semblables avec nous aujourd'hui pour que vous puissiez les lire. Ce sont des magazines saupoudrés d'annonces canadiennes, mais désespérément vides de contenu canadien. Vous y reconnaîtrez bien ici et là un visage canadien, noyé dans une mer de personnalités et de thèmes propres à la culture américaine, mais même là, ce sera vu de l'extérieur, par un journaliste, un photographe et un éditeur étrangers, qui ne savent pas qui nous sommes, qui ne connaissent rien à notre point de vue spécifiquement canadien, et qui, de toute façon, ne s'en préoccupent guère. Ces éditeurs étrangers se conduiront comme de riches propriétaires pratiquement toujours absents, qui viennent chercher leurs chèques de loyer sans même prendre la peine de descendre de leur voiture pour découvrir le quartier ou dire un mot à leurs locataires.

Je vous demande donc de veiller à ce que cela ne se produise pas, et c'est pourquoi je vous prie d'appuyer le projet de loi C-103.

Le président: À la page 2, vous dites:

...si la faille n'est pas comblée, nous assisterons bientôt à une invasion de revues américaines à tirage dédoublé qui, elles, solliciteront à la fois les lecteurs de magazines canadiens déjà établis et nos annonceurs publicitaires.

Si, en fait, le projet de loi entraine en vigueur à la date où il sera proclamé, soit au cours du mois prochain, au lieu d'être rétroactif au 26 mars 1993, est-ce que je me trompe en disant que votre prédiction suivant laquelle on assisterait à une invasion de revues américaines à tirage dédoublé ne serait pas valable, parce que les projets à cet égard seraient annulés?

Mme Cavan: Non, vous ne vous trompez pas.

[Texte]

The Chairman: On the same page, you say:

Sports Illustrated has no direct competition for readers, but it has dozens of direct competitors for advertisers.

How do you respond to *Sports Illustrated's* comment that 60 per cent of their advertising revenue comes from advertisers who do not advertise in other magazines?

Mr. Jim Warrillow, Member, Canadian Magazine Publishers Association: We have in fact supplied your officials with current issues of *Sports Illustrated* so that senators who would like to review it may do so. I brought with me both the American edition and the Canadian edition.

In my opinion, many of the ads that do appear in the current editions I brought with me are ads that do appear in Canadian magazines. However, it is true that, because the Canadian edition is still in a start-up mode, it does not yet reflect the advertising mix that the U.S. edition of *Sports Illustrated* has achieved and, over time, more traditional advertisers would find the *Sports Illustrated* environment attractive to them. If you look at the American edition of *Sports Illustrated* I think you will get a fairer picture of the kind of advertising that would appear in *Sports Illustrated* and that is, in fact, direct competition.

The Chairman: If my understanding is correct, I believe you said that *Sports Illustrated's* data are correct. However you also said that, working on an assumption that sometime down the road the advertising mix would be the same in Canada and the States, therefore, it would cause a problem. I want to be very clear that you basically conceded *Sports Illustrated's* point.

Mr. Warrillow: I do not agree with the *Sports Illustrated* calculation, but I do not wish to give a figure myself because I have not done the calculation. However, a quick observation would indicate to me that at least 60 per cent of the advertising in the current editions of the Canadian *Sports Illustrated* copies would be advertising that appears in Canadian magazines. That would be my assessment.

The Chairman: Ms Cavan I have one last question for you since you publish *Harrowsmith* and you agree that this act, essentially, will complicate your life with respect to doing a split-run into the United States.

Senator Murray: There is some suggestion that she has been grandfathered.

Ms Cavan: No.

The Chairman: My question is: Why would Canadian magazine publishers favour anything which complicates their life with respect to export to the United States when, to the best of my knowledge, all other segments of the Canadian cultural industry in fact survive and do very well precisely because of their ability to export to the United States?

Ms Cavan: The content of our Canadian magazines is so specifically Canadian that it holds little appeal in the U.S. market. When *Harrowsmith* determined that it would try to publish a split-run North American product, we had to introduce

[Translation]

Le président: À la même page, vous dites:

Au niveau des lecteurs, *Sports Illustrated* n'a au Canada aucun rival direct. Au niveau des annonceurs, on les compte par douzaines.

Que répliquez-vous à *Sports Illustrated*, qui affirme qu'il tire 60 p. 100 de ses revenus d'annonceurs qui n'achètent pas de publicité dans d'autres magazines?

M. Jim Warrillow, membre de la Canadian Magazine Publishers Association: Nous avons remis à vos fonctionnaires les derniers numéros de *Sports Illustrated* pour que les sénateurs qui le désirent puissent les examiner. J'ai apporté l'édition américaine et l'édition canadienne.

À mon avis, beaucoup des publicités des numéros que j'ai apportés paraissent aussi dans des magazines canadiens. Cependant, puisque l'édition canadienne en est encore à l'étape du démarrage, il est vrai que ses annonceurs ne sont pas aussi variés que ceux de l'édition américaine. Cependant, avec le temps, des annonceurs plus traditionnels finiraient par trouver les pages de *Sports Illustrated* attrayantes. Si vous regardez l'édition américaine du magazine, je crois que vous pourriez vous faire une meilleure idée du genre de publicité qui finirait par paraître dans l'édition canadienne, et ce serait une concurrence directe.

Le président: Si j'ai bien compris, vous dites que les données de *Sports Illustrated* sont exactes, mais vous ajoutez que, en supposant que le mélange d'annonceurs devienne un jour le même dans l'édition canadienne que dans l'édition américaine, cela créerait des problèmes. Je voudrais qu'il soit bien clair que, fondamentalement, vous donnez raison à *Sports Illustrated*.

M. Warrillow: Je ne sanctionne pas les calculs de *Sports Illustrated*, mais je ne peux pas avancer de chiffres parce que je n'ai pas fait de calculs. Cependant, un examen rapide de la situation me permet de croire qu'au moins 60 p. 100 de la publicité paraissant dans l'édition canadienne du magazine est de la publicité qui paraîtrait dans des magazines canadiens. C'est une évaluation personnelle.

Le président: Madame Cavan, j'ai une dernière question à vous poser. Vous publiez *Harrowsmith*, et vous reconnaissez que le projet de loi compliquerait la production d'un tirage dédoublé pour les États-Unis.

Le sénateur Murray: Certains ont laissé entendre que ce magazine bénéficiait d'une protection des droits acquis.

Mme Cavan: Non.

Le président: Pourquoi les éditeurs canadiens de magazines sont-ils en faveur d'une mesure qui leur compliquerait la vie s'ils voulaient exporter aux États-Unis tandis que, en autant que je sache, tous les autres secteurs de l'industrie culturelle canadienne survivent et s'en tirent même plutôt bien, justement parce qu'ils peuvent exporter aux États-Unis?

Mme Cavan: Le contenu de nos magazines canadiens est si canadien qu'il présente peu d'attrait pour les consommateurs américains. Lorsque, à *Harrowsmith*, nous avons décidé de produire une édition à tirage dédoublé pour les États-Unis, nous

[Text]

quite a bit of U.S. editorial to the product to have any appeal in the U.S. market. That in turn hurt our Canadian readership.

The Chairman: In real terms it does not have a huge impact on you and, therefore, it is easy to support.

Senator Meighen: Has any Canadian magazine ever achieved any circulation figures that get into double digits in the U.S?

Ms Catherine Keachie, Executive Director, Canadian Magazine Publishers Association: *Owl* and *Chickadee* magazines, which survive entirely without advertising, and which are superior children's magazines, have actually succeeded in selling. They have very distinct marketing problems and marketing advantages. In the United States, Canadian water is considered to be extra clean and our children are probably considered to be extra charming. Each of the two titles has a circulation of about 30,000. *Owl* is aimed at young children; and *Chickadee* at even younger children.

Mr. Jeff Shearer, Chair of the Political Affairs Committee, Canadian Magazine Publishers Association: I think it is important to understand that the strength of Canadian magazines in the last 50 years, during which time we have seen them grow to the point they have, is in their ability to reflect specifically the Canadian experience. As such, their strength is not in selling split-run editions elsewhere or exporting their products internationally. It is in reclaiming our own magazine market. Probably about half of the magazines now sold in this country are Canadian, and our potential lies in increasing the reach within our own market on newsstands, among advertisers, and we are doing that. As we said earlier, in any place where we have an opportunity to compete head on head for readers, we can win. The problem is that two-thirds of the dollars coming into magazines are from advertisers, and it is very difficult to compete with foreign magazines which are published at no cost.

Ms Keachie: To speak to the question of exportability briefly, generally speaking, countries do not export their magazines. No one expects the Australians to export their magazines wholesale; and the Belgians do not intend or expect to sell their magazines much beyond their own borders. There are, however, exceptions such as German design magazines and French fashion magazines. With exceptions, magazines, by their nature, throughout the world are particular to their country of origin, with the remarkable anomalous exception of the United States, which is true of course of all American cultural products. They do wonderfully well around the world, but it is really quite unusual.

Therefore, as to the question of whether we will be hamstrung, yes, that may be so if there are opportunities to export, and that would be a shame. However, first you have to find readers, and then you have to sell those readers to American advertisers and do a split-run. It is quite a struggle to do that.

[Traduction]

avons dû ajouter beaucoup d'articles américains pour attirer les lecteurs américains. Par ricochet, cela a déplu à notre lectorat canadien.

Le président: Dans la pratique, le projet de loi n'a donc pas de grandes répercussions sur vous, aussi vous est-il facile de l'appuyer.

Le sénateur Meighen: Un magazine canadien a-t-il déjà réussi à vendre plus d'une dizaine de copies aux États-Unis?

Mme Catherine Keachie, présidente, Canadian Magazine Publishers Association: Les magazines *Owl* et *Chickadee*, qui survivent sans aucune publicité et qui sont des magazines pour enfants de qualité supérieure, ont réussi à percer le marché américain. Leurs problèmes de marketing et leurs avantages leur sont propres. Aux États-Unis, on pense que l'eau canadienne est d'une pureté supérieure et on pense probablement aussi que nos enfants sont plus charmants que la moyenne. Chacun de ces deux magazines vend plus de 30 000 copies. *Owl* s'adresse aux jeunes enfants et *Chickadee*, aux très jeunes enfants.

M. Jeff Shearer, président du comité des affaires politiques, Canadian Magazine Publishers Association: Je crois qu'il faut bien comprendre que ce qui fait la force des magazines canadiens depuis 50 ans, c'est-à-dire depuis qu'ils ont commencé à s'imposer, c'est qu'ils reflètent spécifiquement la vie canadienne. Par conséquent, ils ne doivent pas leur existence à des tirages dédoublés ni à l'exportation. Probablement la moitié, ou à peu près, des magazines actuellement vendus au Canada sont des magazines canadiens et nos possibilités d'expansion se trouvent à l'intérieur même du Canada, dans les kiosques à journaux et chez les annonceurs. Nous exploitons ce potentiel. Comme nous l'avons dit, partout où nous sommes sur le même pied que la concurrence, nous pouvons gagner. Le problème, c'est que deux tiers des revenus des magazines proviennent de la publicité et qu'il est très difficile de soutenir la concurrence des magazines étrangers publiés sans frais.

Mme Keachie: Je voudrais revenir brièvement à la question de l'exportation. En général, les pays n'exportent pas leurs magazines. Personne ne s'attend à ce que les Australiens exportent leurs magazines en gros et les Belges ne s'attendent pas à vendre beaucoup de leurs magazines à l'extérieur de leurs frontières. Cependant, il y a des exceptions, comme les magazines de design allemands et les magazines de mode français. Partout dans le monde, à quelques exceptions près, les magazines, par leur nature, sont propres à leur pays d'origine. À cet égard, les États-Unis sont une anomalie de taille, ce qui est aussi vrai de tous les produits culturels américains. Ceux-ci se vendent très bien partout dans le monde, mais cela est tout à fait particulier.

Par conséquent, je dirai que oui, nous nous lions les mains, mais seulement dans la mesure de nos possibilités d'exportation. En ce cas, ce serait bien triste. Toutefois, il faut d'abord trouver des lecteurs, puis vendre ces lecteurs aux annonceurs américains et produire une édition à tirage dédoublé. Cela n'est pas une mince tâche.

[Texte]

Senator Meighen: Following on from the chairman's question, and without any hint of an insult, perhaps giving up the right to go into the U.S. is not a great sacrifice.

Ms Keachie: There were discussions of this, and it is fair to say that we might have been satisfied had the Canadian government found another instrument for sustaining a 30-year-old policy that says no split-runs, but it did not. There are always down sides to any protective policy, and we are satisfied that this is the least intrusive and best measure to pursue.

Senator Meighen: My question, Mr. Chairman, is really more of a plea for you to help me work this next question through in my own mind. I think the difficulty I am having is a limited one that I think most of my colleagues around the table share.

I subscribe to almost 100 per cent of what you say. Ms Cavan and I used to share the same employer. I agree that, if the "loophole" is not plugged, it will be exploited by hundreds of other American magazines. That would be a very serious situation. I do not think, with no insult intended to Mr. Atkey and his clients, that *Sports Illustrated* sits on the pedestal of literary works. I do not think the Canadian edition is substantially different from the American edition.

Having said all that, I am faced with the fact that we are dealing with 10-year-old technology and that governments of both stripes have not succeeded in "plugging" this loophole during that 10-year period.

We are now faced with a bill which, in my humble opinion, is not very well drafted. We have two legal opinions saying just that, one from the Canadian Bar and one from Thorsteinssons. I am faced with the certainty that if this one magazine were grandfathered it would hurt the Canadian industry although I do not think it would irreparably damage it.

What damage would be done by grandfathering *Sports Illustrated*? They took a calculated risk and, if the argument of retroactivity succeeds, they will have succeeded in making the risk pay off. Others could have done it but they did not. How should I deal with the question of retroactivity?

Mr. Warrillow: Forgive us, but we have been looking at this situation for a number of years and we addressed the situation on day one with our present government which has taken the time to get to this point. It is the professionals who have come up with the proposed measures, having thoroughly reviewed the situation, not just with publishers but with informed people within both the legal profession and within the advertising business generally. The measures that have been put forward and the timetable have been completely outside our scope.

I tend to look at this issue very simplistically: Here is a magazine that has a Canadian circulation. It is printing a magazine and distributing it to Canadian subscribers who like it and who enjoy reading about North American sport. The company sees a

[Translation]

Le sénateur Meighen: Pour enchaîner sur la question du président, et sans vouloir vous insulter, je conclus que vous ne faites pas un grand sacrifice en renonçant au droit de vendre aux États-Unis.

Mme Keachie: Il a déjà été question de cela, et il serait juste de dire que nous aurions probablement été satisfaits si le gouvernement avait trouvé un autre moyen de maintenir la politique qui, depuis 30 ans, interdit les éditions à tirage dédoublé, mais il n'en a pas trouvé. Toute mesure protectionniste a ses effets négatifs et nous ne doutons pas que la mesure proposée est celle qui provoque le moins de perturbations et qu'elle est la meilleure possible.

Le sénateur Meighen: Monsieur le président, ma prochaine question est plutôt un appel que je vous adresse pour que vous m'aidiez à clarifier les choses dans mon esprit. Je crois qu'il y a un détail que moi et tous mes collègues à cette table n'arrivons pas à saisir.

Je partage pratiquement toutes les opinions que vous exprimez. Mme Cavan et moi avons déjà travaillé pour le même employeur. Je reconnais que si l'échappatoire n'est pas éliminée, elle sera exploitée par des centaines d'autres magazines américains. Cela créerait une situation très grave. Sauf le respect que je dois à M. Atkey et à ses clients, je ne pense pas que *Sports Illustrated* puisse prétendre au titre d'oeuvre littéraire. Je ne pense pas que l'édition canadienne soit sensiblement différente de l'édition américaine.

Cela étant dit, il faut admettre que nous parlons ici d'une technique qui remonte déjà à dix ans et que, depuis tout ce temps, des gouvernements de deux partis n'ont pas réussi éliminer l'échappatoire.

À mon humble avis, le projet de loi n'est pas très bien rédigé. Nous avons deux avis juridiques qui le confirment: un de l'Association du Barreau canadien et l'autre de Thorsteinssons. Je suis convaincu que si un magazine obtient une protection pour droits acquis, cela frapperait l'industrie canadienne, mais je ne pense pas que les dommages seront irréparables.

Quels dommages résulteraient de la reconnaissance des droits acquis de *Sports Illustrated*? Les éditeurs de ce magazine ont pris un risque calculé et, si l'argument des droits acquis est retenu, ils auront gagné leur pari. D'autres auraient pu suivre leur exemple, mais ils ne l'ont pas fait. Que dois-je penser de ces droits acquis?

M. Warrillow: Je vous demande pardon, mais nous étudions la question depuis un certain nombre d'années et nous l'avons tout de suite portée à l'attention du gouvernement actuel, qui a pris la peine de présenter son projet de loi. Ce sont des spécialistes qui ont formulé les mesures proposées après avoir étudié la situation à fond, et pas seulement des éditeurs, mais des gens informés, autant juristes que publicitaires. Nous n'avons eu aucun droit de regard sur les mesures proposées et les délais fixés.

Pour moi, la question est simple: il s'agit d'un magazine distribué au Canada. Il est imprimé et distribué aux abonnés canadiens qui l'aiment et qui aiment lire des articles sur le sport en Amérique du Nord. Les éditeurs ont vu au Canada des

[Text]

commercial opportunity which it knows is off side as regards Canadian policy. It knows it is off side to publish a split-run edition of an American magazine. It has been practising in the Canadian market and is fully aware of our Canadian policy. It sees a technical loophole in the regulations and it knows it can make some money. It proceeds to reduce its mechanical costs by printing fewer pages, distributing them in the Canadian market and selling some ads, knowing that it is contrary to the Canadian policy but that it can do so because of a loophole that exists at that particular time. It also has a ruling on from Revenue Canada; not from the Minister of Communications or the cultural protectors in our government. It has a ruling which says there is a loophole.

To draw another analogy, my accountant might tell me he has found a loophole which can save me some tax. Perhaps a provision was not meant to be used in a particular way but it exists, and I can take advantage of it. However, my accountant may tell me that he I cannot promise me that I will be able to use that loophole in the future. I see that analogy as being perfectly in line with this situation. Time Warner, through *Sports Illustrated*, has reaped the benefits of that loophole and will continue to do so until the Canadian government finally completes the process and is able to plug it.

Senator Sylvain: In your presentation you said something about *Macleans* outselling both *Time* and *Newsweek*. Although my experience in selling advertising is limited, I seem to remember that advertisers would base their decision on the number of people who would buy a particular publication. I would think my advertising dollar would go a whole lot further in *Macleans* as opposed to *Time* or *Newsweek*, because it would reach more readers. Where does a Canadian publication lose when it has wider distribution than the competing American publication? Why do you say that your advertising dollar with shift to publications which are not so widely read?

Mr. Warrillow: That is a good question, senator. Usually an advertiser chooses a list of publications that it would find acceptable for its advertising, and that list might consist of *Time* magazine in Canada, *Macleans*, *Sports Illustrated*, or *Saturday Night*. It would then consider the advertising rates and the readers of those magazines. Circulation is different from readership. Although *Macleans* outsells *Time* magazine, the readership of the two magazines is somewhat similar. *Macleans* magazine has a slight advantage. It depends on the advertising rate, and this is where this cost-per-thousand argument comes in. If, for example, an advertiser will reach fewer people but it can reach those people on a cheaper cost-per-thousand basis, then that magazine might well be the selected vehicle.

Senator Sylvain: In Canada today none of the Canadian magazines competes with *Sports Illustrated*. There are a whole lot of sports fans in this country. If I wanted to run an ad to sell widgets I would advertise in Canadian magazines but, if I wanted to reach sports fans I would have to put my money into *Sports Illustrated* because it is the only magazine that covers

[Traduction]

possibilités commerciales qu'ils ont voulu exploiter, même en sachant qu'ils contreviendraient à la politique canadienne. Ils savent qu'il est contraire à la politique de produire une édition à tirage dédoublé d'un magazine américain. Les éditeurs sont sur le marché canadien et ils connaissent très bien la politique canadienne. Ils ont vu une échappatoire dans la réglementation et ils ont su qu'ils pourraient faire de l'argent. Ils ont réduit leurs coûts de production en réduisant le nombre de pages pour le marché canadien et en vendant de la publicité, sachant que cela était contraire à la politique canadienne, mais pouvait se faire étant donné l'échappatoire qui existait à un certain moment. Ils ont aussi profité d'une décision rendue par Revenu Canada, et non pas par le ministre des Communications ou une agence canadienne de protection de la culture. Cette décision confirme l'existence d'une échappatoire.

Pour faire une analogie, je dirai que c'est comme si mon comptable me disait qu'il a découvert une échappatoire me permettant de payer moins d'impôt. C'est une disposition qui n'a pas été prévue pour une situation particulière, mais qui peut tout de même servir dans cette situation. Cependant, mon comptable me dit que la prochaine fois, je ne pourrai peut-être plus profiter de cette échappatoire. À mon avis, cette situation est tout à fait la même que celle des éditions à tirage dédoublé. Par l'intermédiaire de *Sports Illustrated*, Time Warner a profité d'une échappatoire et continuera de le faire tant que le gouvernement du Canada n'aura pas refermé la brèche.

Le sénateur Sylvain: Dans votre mémoire, vous dites que *Macleans* vend plus que *Time* et *Newsweek* à la fois. Mon expérience de la vente de publicité est limitée, mais il me semble que les annonceurs fondent leurs décisions sur le nombre d'exemplaires vendus. Dans ce cas, il me semble que mes annonces me rapporteraient plus dans *Macleans* que dans *Time* ou *Newsweek*, étant donné que ce magazine est lu par plus de lecteurs. Comment une publication canadienne peut-elle perdre si elle se vend mieux que les publications américaines concurrentes? Pourquoi dites-vous que les annonceurs se tourneront vers des publications moins vendues?

M. Warrillow: C'est une bonne question, sénateur. Habituellement, un annonceur dresse une liste des publications qui conviendraient à sa publicité. Par exemple, *Time*, de Time Canada, *Macleans*, *Sports Illustrated* et *Saturday Night*. Il étudie ensuite les tarifs exigés par chaque magazine et son lectorat. La circulation est différente du lectorat. Ainsi, *Macleans* est plus vendu que *Time*, mais leur lectorat est comparable. *Macleans* a un léger avantage. L'annonceur choisira donc en fonction des tarifs exigés par chaque magazine. C'est là que le coût par millier entre en jeu. Un annonceur optera probablement pour le magazine qui lui offre le coût par millier le plus avantageux, même s'il atteint moins de consommateurs.

Le sénateur Sylvain: En ce moment, *Sports Illustrated* n'a aucun concurrent au Canada, mais il y a beaucoup de Canadiens qui aiment le sport. Si je voulais annoncer un machin je le ferais dans des magazines canadiens, mais si je voulais vendre ce machin à des amateurs de sport, je devrais acheter de la publicité dans *Sports Illustrated* parce que c'est le seul magazine qui parle

[Texte]

sports in general. When the people from *Sports Illustrated* say that 60 per cent of their readership is not the same as yours I would tend to believe them.

Mr. Warrillow: I think the first advertisement in *Sports Illustrated* was a General Motors ad. General Motors advertise in *Saturday Night* magazine, in *Maclean's*, and in a lot of other Canadian magazines. They have a choice. Instead of spending all their money in Canadian magazines they could spend some of that money by advertising in *Sports Illustrated*. They may not have a budget for a sports audience. They know that the market for the General Motors car consists of adults who have a family income of more than \$35,000 a year, who have a certain level of education, and who generally fit into a certain demographic group.

Senator Sylvain: I have been in selling too long to believe that. Selectively choosing your clientele is one of the basic principles of advertising. If you want to reach a sports audience, you will not put your ads into *Saturday Night*.

Mr. Warrillow: If you decide that your audience is people who are interested in sport then you would chose a sports magazine or a sports environment, yes.

Senator Sylvain: I am saying that there is only one magazine that would reach sports fans of all types. I do not see how they are taking money away from you because the advertisers have to reach the sports readership. There are more sports fans than there are opera goers. Advertisers must be selective about where they spend their advertising dollar and if the sports stadiums are filled the know that is a major advertising base. I believe their argument that they are not taking away any dollars from you.

Mr. Warrillow: Senator, I believe that later on this afternoon you will be hearing from the Institute of Canadian Advertising, who are the professionals in this country who place and create advertising. I recognize that my opinion might seem to be somewhat biased, so you might want to address that question to them.

Mr. Shearer: Perhaps I might make the point, that 70 per cent, 80 per cent, or even 90 per cent of national advertising dollars are not aimed at sports fans. They are not selling sports products. They are in fact selling cars, Rolex watches, liquor and travel. If you go through the long list of all the advertised products that *Sports Illustrated* carries, *Maclean's* carries and *Saturday Night* carries, it is that advertising that would be lost to us. Sports product advertising is a very small percentage of advertising in this country and a very small percentage of the advertising in *Sports Illustrated*.

Senator Sylvain: I am sure that General Motors wants to sell cars to people who are sports fans too, so they have to advertise in a magazine where they will reach those people.

Ms Cavan: There has been some discussion around *Sports Illustrated* as the only product available to Canadian sports fans to read, and it is a benefit to them to have that magazine dedicated to Canada, which of course if you look at the

[Translation]

de sport en général. Lorsque les gens de *Sports Illustrated* affirment que 60 p. 100 de leurs lecteurs ne sont pas les mêmes que les vôtres, je suis tenté de les croire.

M. Warrillow: Je crois que le premier annonceur de *Sports Illustrated* a été General Motors. Cette compagnie annonce dans *Saturday Night*, dans *Maclean's* et dans beaucoup d'autres magazines canadiens. Elle a le choix. Plutôt que de dépenser tout son argent dans des magazines canadiens, elle peut en dépenser une partie dans *Sports Illustrated*. La compagnie n'a peut-être pas de budget prévu spécifiquement pour les amateurs de sport. Elle sait que ses clients sont des adultes qui ont un revenu familial annuel de plus de 35 000 \$, qui possèdent un certain niveau d'éducation et qui entrent, en gros, dans un groupe de population donné.

Le sénateur Sylvain: J'ai été dans la vente pendant trop longtemps pour croire cela. Selon un des principes de base en publicité, il faut cibler la clientèle. Si vous voulez atteindre des sportifs, vous n'annoncez pas dans *Saturday Night*.

M. Warrillow: Si la clientèle que vous visez se compose de personnes intéressées au sport, il est vrai que vous choisirez un magazine de sport ou un autre média rattaché au sport.

Le sénateur Sylvain: Je dis qu'il n'y a qu'un seul magazine qui permet d'atteindre les amateurs de tous les types de sports. Je ne vois pas comment ce magazine vous ferait perdre des revenus de publicité puisque ceux qui y annoncent veulent atteindre une clientèle d'amateurs de sport. Il y a plus d'amateurs de sport que d'amateurs d'opéra. Les annonceurs doivent choisir avec soin le lieu où ils achètent de l'espace de publicité. Puisque les gradins des stades sont remplis, ils savent qu'ils trouveront là leur clientèle cible. Je crois les gens de *Sports Illustrated* lorsqu'ils affirment ne vous priver d'aucun revenu.

M. Warrillow: Sénateur, je crois que vous entendrez des représentants de l'Institut de la publicité canadienne cet après-midi. Ce sont des spécialistes qui achètent de l'espace publicitaire et créent des publicités. Puisque j'admets pouvoir être soupçonné de partialité, je vous suggère de leur poser cette question.

M. Shearer: Je pourrais peut-être ajouter que 70 p. 100, 80 p. 100 ou même 90 p. 100 de l'argent dépensé en publicité au Canada ne vise pas les amateurs de sport. Les annonceurs ne vendent pas de produits liés aux sports. Ils vendent des autos, des montres Rolex, de l'alcool et des voyages. Si vous parcourez la longue liste de tous les produits annoncés dans *Sports Illustrated*, *Maclean's* et *Saturday Night*, vous verrez quels annonceurs nous perdrons. La publicité sur les produits de sport ne représente qu'un très petit pourcentage de la publicité au Canada et un très petit pourcentage de la publicité qui paraît dans *Sports Illustrated*.

Le sénateur Sylvain: Je suis convaincu que General Motors veut vendre des autos aux amateurs de sport aussi, c'est pourquoi la compagnie doit annoncer dans un magazine que lisent ces gens.

Mme Cavan: À vous entendre, on croirait que *Sports Illustrated* est la seule publication qui parle de sport aux amateurs de sport canadiens. Ce serait bien pour eux si ce magazine se consacrait au Canada, mais si vous le lisez, vous voyez bien que

[Text]

magazines you will quickly recognize is not the case. As a publisher in a large Canadian consumer publishing company, we certainly have not been blind to the fact that Canadian consumers are very interested in sports, but our market analysis here shows a very different market than that of the U.S. The sports audience in Canada reads our daily newspaper coverage of sports, and our daily newspapers do one fine job of covering sports for sports enthusiasts. Even the task force recognized that Canadian daily newspapers do allow a reasonable national advertising opportunity through the purchase of less than a dozen major daily newspapers, and the same opportunity does not exist in the same way in the U.S. That can be found at page 41 of the task force report. This is a completely different outlet for readers to receive their sports information from, and it would not be from a Canadian sports magazine. This information already exists in Canadian sports sections of our daily newspapers.

Senator Hervieux-Payette: You say that you receive 60 per cent of your dollars from advertising and 40 per cent from subscription fees. How does that compare to the U.S.? Would it be, perhaps 80 per cent from advertising and 20 per cent from subscription fees?

Mr. Shearer: It is about the same in Canada and the United States. About 60 per cent of our dollars are from advertising, and that is roughly the same in the United States. The only difference is that the U.S. has a higher newsstand proportion than we do here because of our difficulty in selling Canadian magazines on newsstands because there are so many American titles. Generally the percentages are close enough that there no huge differences.

Senator Hervieux-Payette: Is there no equivalent of Tariff Code 9958 in the U.S.? Could you set up a split-run, providing somebody would buy *Saturday Night* in the New England area?

Mr. Shearer: The United States does not appear to be worried, at least up till now, about the culturally intrusive nature of Canadian magazines. It has not been a threat to them. That is why Canada has been unique in the sense that it shares a continent with a nation which is ten times as large and whose people speak the same language.

Senator Murray: We heard earlier that *The Hockey News* does a split-run.

Senator Hervieux-Payette: If retaliation took the form of imposing the same rules would we not create unemployment for hundreds of people?

Mr. Shearer: No.

Senator Hervieux-Payette: Are you saying that that would not affect anyone in this country?

Ms Keachie: That was the great advantage of this piece of legislation. I believe Ireland put up a tariff barrier when it found itself in a similar sort of situation with British split-runs. They simply made magazines expensive for the reader. If you do not have readers, it is difficult to sell to advertisers and, under the new EC rules, of course, those tariffs will have to come down.

[Traduction]

ce n'est pas le cas. Nous sommes une grande maison d'édition canadienne, et nous savons très bien que les consommateurs canadiens s'intéressent beaucoup au sport, mais nos analyses de marché démontrent que le marché canadien est très différent du marché américain. Au Canada, les amateurs de sport lisent les pages sportives des quotidiens et ceux-ci font un excellent travail dans le domaine. Même le groupe d'étude a reconnu que les quotidiens se prêtent très bien à des campagnes de publicité nationales puisqu'on en compte qu'une douzaine. Aux États-Unis, la situation est différente. C'est à la page 41 du rapport du groupe de travail. Au Canada, les amateurs de sport trouvent leur information dans les pages sportives des quotidiens plutôt que dans les magazines, ce qui rend ceux-ci superflus.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez dit que vous tirez 60 p. 100 de vos revenus de la publicité et 40 p. 100 des abonnements. Quelle est la situation à cet égard aux États-Unis? Se pourrait-il que ce soit 80 p. 100 de publicité et 20 p. 100 d'abonnements?

M. Shearer: C'est sensiblement la même chose qu'au Canada. Nous tirons environ 60 p. 100 de nos revenus de la publicité et c'est à peu près la même chose aux États-Unis. La seule différence, c'est qu'aux États-Unis, une plus grande proportion des revenus provient de la vente en kiosque que des abonnements. Cela s'explique par le fait qu'il nous est difficile de vendre nos magazines en kiosque en raison du très grand nombre de titres américains. En général, les pourcentages sont assez près, il n'y a pas de grands écarts.

Le sénateur Hervieux-Payette: N'y a-t-il pas d'équivalent au code tarifaire 9958 aux États-Unis? Pourriez-vous produire une édition à tirage dédoublé si des clients étaient prêts à acheter *Saturday Night* en Nouvelle-Angleterre?

M. Shearer: Les États-Unis ne semblent pas s'inquiéter, du moins jusqu'à maintenant, de l'influence culturelle des magazines canadiens. Ils ne sont pas une menace pour eux. Le Canada se trouve dans une situation unique, puisqu'il partage un continent avec un pays dix fois plus grand que lui et que la population des deux pays parle la même langue.

Le sénateur Murray: Nous avons entendu parler plus tôt d'un tirage dédoublé de *The Hockey News*.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si les représailles consistaient à imposer les mêmes règles aux Canadiens, est-ce que cela créerait des centaines de chômeurs?

M. Shearer: Non.

Le sénateur Hervieux-Payette: Voulez-vous dire que personnellement, au Canada, ne serait touché?

Mme Keachie: C'est le grand avantage du projet de loi. Je pense que l'Irlande a levé une barrière tarifaire lorsqu'elle s'est retrouvée dans une situation semblable avec les tirages dédoublés de magazines britanniques. Le seul effet a été une augmentation des prix des magazines pour les lecteurs. Lorsque vous n'avez pas de lecteurs, il est difficile de vendre de la publicité à des

[Texte]

There are various crude measures one could take. You could put up a tariff, or you could try to make American magazines expensive to the readers. There are other measures the Canadian government could take, or could have taken over the years, but there has been a firm position on not touching the reader. Bill C-103 does not touch the Canadian consumer in terms of their choice, which is a help, nor does it cost the Canadian taxpayer any money. It does achieve its ends.

Senator Hervieux-Payette: I stopped my subscription to *Saturday Night* because there was not enough Quebec content except, perhaps, when we have a referendum. Then we become very popular for a few months.

Senator Murray: Mordecai Richler writes quite frequently in *Saturday Night*.

Senator Hervieux-Payette: He lives in New York. I think *Maclean's* should do a better job as well. I consider that we are protected from the U.S. invasion in terms of content. I think we have to clarify the *Elle Québec* question because I am not sure that they are complying with the spirit of the policy. We may have found another guilty magazine. I do not know if it is a split-run edition.

Ms Cavan: *Elle Québec* is published by Telemedia and exists under the terms of Bill C-58. It does share some editorial comment on some international issues, but only under the 20 per cent barrier.

Senator Hervieux-Payette: Would 20 per cent be from France and 80 per cent would be from Quebec?

Ms Cavan: Yes, Canadian.

Mr. Shearer: Senator, in response to your question about the Quebec magazines themselves, I should like to read from a document I received last night, which confirms that a meeting was held on Wednesday, November 29, at which time the Quebec Magazines Publishers Association met and unanimously supported the passage of Bill C-103 and urged passage through the Senate without changes.

This association represents *L'Actualité* and all of the French language magazines. In addition, Transcontinental Publications, a 100-per-cent owned division of Transcontinental Group, also supports Bill C-103. That is a Quebec publisher of magazines and one of the largest printers in the country.

Senator Hervieux-Payette: It is good to note for the record that we still appear to be sharing the same laws in the same country.

I had the impression that *McCall's* magazine, the women's fashion magazine in the U.S., derived 90 per cent of its dollars from advertising and 10 per cent from content. It must be a very lucrative business.

Ms Cavan: It is a very lucrative business.

Senator Hervieux-Payette: Canadians buy those fashion magazines because there is a very limited number of Canadian fashion magazines.

[Translation]

annonceurs et, bien sûr, avec les nouvelles règles adoptées par l'Union européenne, les droits tarifaires devront être abolis. Diverses mesures brutes peuvent être prises. On peut imposer un tarif douanier ou rendre les magazines américains plus chers à l'achat. Le gouvernement du Canada peut aussi, ou aurait pu, au fil des ans, prendre d'autres mesures, mais il s'est engagé à ne pas pénaliser les lecteurs. Le projet de loi C-103 ne pénalise pas les consommateurs canadiens, car il ne les prive d'aucun magazine et ne leur coûte rien. Il atteint son but.

Le sénateur Hervieux-Payette: J'ai interrompu mon abonnement à *Saturday Night* parce que l'on n'y parlait pas assez du Québec, sauf, peut-être, en période référendaire où le Québec devient très populaire pendant quelques mois.

Le sénateur Murray: Mordecai Richler écrit souvent dans *Saturday Night*.

Le sénateur Hervieux-Payette: Il vit à New York. Je pense que *Maclean's* pourrait aussi faire un meilleur travail à cet égard. Je pense que, pour ce qui est du contenu, nous sommes protégés d'une invasion américaine. Je pense que nous devons éclaircir la question de *Elle Québec* parce que je ne suis pas sûre que ce magazine respecte l'esprit de la politique. Nous avons peut-être là un autre magazine coupable. J'ignore s'il s'agit d'une édition à tirage dédoublé.

Mme Cavan: *Elle Québec* est publié par Télémedia et respecte les dispositions du projet de loi C-58. Il contient des articles provenant du magazine d'origine sur quelques questions internationales, mais la barre des 20 p. 100 est respectée.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que 20 p. 100 du contenu est français et 80 p. 100 québécois?

Mme Cavan: Canadien, oui.

M. Shearer: Sénateur, puisque vous parlez des magazines au Québec, je voudrais vous faire part d'un document que j'ai reçu la nuit dernière. Il confirme que, lors d'une réunion tenue le mercredi 29 novembre dernier, l'Association des éditeurs de périodiques québécois a appuyé à l'unanimité l'adoption du projet de loi C-103 et a exhorté le Sénat à l'adopter sans modifications.

Cette association représente *L'Actualité* et tous les magazines de langue française. De plus, Transcontinental Publications, une filiale à part entière de Transcontinental Group, appuie aussi le projet de loi C-103. Il s'agit d'un éditeur québécois de magazines et de l'un des plus grands imprimeurs du Canada.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je tiens à dire qu'il est bon de voir que nous partageons encore les mêmes lois et que nous faisons encore partie du même pays.

J'avais l'impression que le magazine *McCall's*, le magazine américain de mode féminine, tirait 90 p. 100 de ses revenus de la publicité et 10 p. 100 de ses ventes. Ce doit être une entreprise très rentable.

Mme Cavan: C'est très rentable, en effet.

Le sénateur Hervieux-Payette: Les Canadiens achètent ces magazines de mode étrangers parce qu'il y en a très peu qui sont produits au Canada.

[Text]

My last question is: When will we see a magazine comparable with *Sports Illustrated Canada* published by Canadians with Canadian content and Canadian advertising? It already has 687,000 readers.

Ms Cavan: I tried to address that in daily newspaper discussion. The fact is that *Sports Illustrated* does a very fine job of sports coverage for North America and has never had a head-on-head competitor, even in its own market.

Senator Hervieux-Payette: Even in the U.S.?

Ms Cavan: Even in the U.S.

Senator Murray: The reason I queried the exchange between yourself and Ms Cavan concerning *Harrowsmith* is that there had been a similar exchange at the House of Commons, in the course of which Ms Katz from Heritage Canada said:

I am not in a position to comment on whether *Harrowsmith* is grandfathered in or not. I do not believe there has yet been a determination on their status under the legislation.

Ms Cavan: We have since been led to understand that we will not be grandfathered in.

Senator Murray: Ms Keachie, you said that you had come to the conclusion that the excise tax provision contained in Bill C-103 was the least intrusive and most effective way to plug the loophole and to maintain the policy. That speaks I suppose to the problems that arise with the various other options, alternative policies.

Ms Keachie: Perhaps I should correct myself. We were persuaded in the course many discussions over the past three years that the notion of using the excise tax system which simply renders producing split-runs unprofitable is the best message to foreign publishers. The alternative would be to find people trying to decide whether or not something had to be stopped or returned to sender. The country-of-origin element of the tax was under discussion, but the board of directors of our association now seems prepared to accept it.

Senator Murray: I am sure you understood that the reason that is done is to maintain the principle of national treatment so that it will not be vulnerable to international challenge. However, you must be aware now, on this day, November 30, 1995, that Bill C-103 and the excise tax provision may not be without very considerable problems, perhaps Charter problems, perhaps constitutional problems, and certainly in the general area of its legality.

I am sure you have thought this through. If this bill is passed without amendment, and the legal challenge succeeds, it would be struck down. We would then have a void. We will still have the tariff code, for what it is worth, and the Investment Canada Guidelines for what they are worth — and I will come to that. What would happen if it were struck down?

[Traduction]

J'arrive à ma dernière question: quand verrons-nous un magazine comparable à *Sports Illustrated* produits par des Canadiens, à partir d'un contenu canadien et avec de la publicité canadienne? Ce magazine a déjà 687 000 lecteurs.

Mme Cavan: J'ai tenté de répondre à cela lorsque j'ai parlé des quotidiens. *Sports Illustrated* couvre très bien la scène sportive nord-américaine et n'a jamais eu de véritable concurrent, même sur son propre marché, aux États-Unis.

Le sénateur Hervieux-Payette: Même aux États-Unis?

Mme Cavan: Même aux États-Unis.

Le sénateur Murray: La raison pour laquelle je m'interroge sur votre échange avec Mme Cavan concernant *Harrowsmith*, c'est qu'il y a eu un échange semblable devant le comité de la Chambre des communes et Mme Katz, de Patrimoine canadien, a déclaré ceci:

Je ne suis pas en mesure de dire si oui ou non *Harrowsmith* a obtenu une protection des droits acquis. Je ne pense pas que leur statut ait déjà été déterminé aux termes de la loi.

Mme Cavan: Depuis, on nous a donné à entendre que nous n'aurions pas cette protection.

Le sénateur Murray: Madame Keachie, vous avez dit être arrivée à la conclusion que les modifications à la Loi sur la taxe d'accise contenues dans le projet de loi C-103 constituaient le moyen le moins perturbateur et le plus efficace de bloquer l'échappatoire et de maintenir la politique. J'imagine que c'est par rapport aux problèmes que les autres options soulèvent.

Mme Keachie: Peut-être devrais-je rectifier cette déclaration. Depuis trois ans que nous discutons de la question, nous sommes arrivés à la conclusion que le recours au système de la taxe d'accise, qui rend les tirages dédoublés non rentables, était la meilleure façon de faire comprendre notre position aux éditeurs étrangers. L'autre possibilité consistait à nommer des gens pour essayer de décider ce qui doit être intercepté et renvoyé à l'expéditeur. La règle du pays d'origine a fait l'objet de discussions et le conseil d'administration de notre association semble maintenant prêt à l'accepter.

Le sénateur Murray: Vous comprenez, j'en suis sûr, que si on fait cela, c'est pour conserver le principe du traitement national, ce qui évite toute contestation par un autre pays. Cependant, aujourd'hui, le 30 novembre 1995, vous devez savoir que le projet de loi C-103, qui modifie la Loi sur la taxe d'accise, n'est pas sans poser de sérieux problèmes, puisque sa légalité pourrait être contestée en invoquant la Charte, voire la Constitution.

Je suis convaincu que vous avez réfléchi à cela. Si le projet de loi est adopté sans amendement et que les tribunaux donnent raison à ceux qui le contestent, il sera déclaré nul et non avenu. Il y aurait alors un vide juridique. Nous aurons toujours le tarif des douanes, pour ce qu'il vaut, ainsi que les principes directeurs d'Investissement Canada, pour ce qu'ils valent... je reviendrai à cela. Que se passerait-il si le projet de loi était invalide?

[Texte]

Mr. Warrillow: I assume that all we are looking at here is a measure which is being introduced as a continuance of current Canadian policy. It is not a new policy; it is simply a measure that is being introduced by the government to pursue the existing policy. If this were to be struck down or become inoperative in the future, I would assume that they would simply introduce another piece of legislation to deal with the situation at that time.

Senator Murray: You know how long that takes. We had a discussion on that this morning.

Mr. Warrillow: Senator, we trust that they have done their work well. We are not lawyers, we are not tax experts, and we were not ourselves members of the task force that came up with these recommendations. We must assume that those experts have done their job well and accept their recommendations. I think what we are saying today is that the principle that they are achieving with these regulations is the principle that we think needs to be upheld, and we are sure that these measures will do that.

Senator Murray: Did you look at the possibility of amending the tariff code as an option to catch electronic transmission? I was reminded by Mr. Rabinovitch today that Bill C-134 never got by first reading. Be that as it may, it would have provided, under the film and video importation law, for the application of the tariff code to electronic transmission. One assumes that was cleared with Justice and Revenue Canada before it got that far. Did you consider that in this situation?

Ms Keachie: When we first heard of Time Warner's plans we presented a brief and our lawyers looked at that on our behalf. Later, this was all turned over to the task force. My understanding is that seemed as though it would be difficult to deal with electronic transmissions, and electronic transmission law within the time frame. I think that they abandoned the principle quite early in favour of a tax measure that got to the root of the issue, which was to cause split-runs to be less than profitable. The question is, if it has been beamed across the border who is going to enforce it? As Ms Katz, pointed out, will the RCMP be digging around trying to decide whether some magazine is a split-run under the definition? That is an unpleasant prospect. It was determined very early in the process that this was not an option the task force wished to pursue. That is my memory of the discussion.

Senator Hervieux-Payette: Perhaps in the future, by paying a subscription in U.S. dollars I would have access to all of this on the Internet. That would be the medium they would use to advertise.

Senator Murray: Finally, with regard to the Investment Canada Guidelines, I thank you for putting names and faces on the magazines that you think could get by the Investment Canada Guidelines such as *Vanity Fair*, *Esquire*, *Forbes*, and *Cosmopolitan*.

Ms Keachie: You could add 400 other names to that, senator.

[Translation]

M. Warrillow: Je présume que ce projet de loi est une mesure qui s'inscrit dans la continuité de la politique canadienne actuelle. Ce n'est pas une nouvelle politique, mais simplement une mesure prise par le gouvernement pour compléter sa politique. Si cette mesure devait être un jour renversée, je suppose que le gouvernement présenterait tout simplement un autre projet de loi pour régler le problème.

Le sénateur Murray: Savez-vous combien de temps cela prend? Nous en avons parlé cet avant-midi.

M. Warrillow: Sénateur, nous faisons confiance au gouvernement, qui a sûrement bien fait son travail. Nous ne sommes pas des avocats, ni des fiscalistes et nous n'étions pas membres du groupe de travail qui a fait les recommandations. Nous devons supposer que les spécialistes ont bien fait leur travail et nous acceptons leurs recommandations. Ce que nous voulons dire aujourd'hui, c'est que nous souscrivons au principe qu'ils veulent faire appliquer par leur mesure et que nous sommes convaincus que ces mesures atteindront le but visé.

Le sénateur Murray: Avez-vous envisagé la possibilité de modifier le code tarifaire pour réagir à la transmission électronique? M. Rabinovitch m'a rappelé aujourd'hui que le projet de loi C-134 n'avait jamais passé la première lecture. Quoi qu'il en soit, ce projet de loi sur l'importation de films et de vidéos aurait étendu l'application du code tarifaire à la transmission électronique. On peut supposer que cette mesure avait reçu l'aval du ministère de la Justice et de Revenu Canada avant de se rendre aussi loin. Avez-vous envisagé cette possibilité?

Mme Keachie: Lorsque nous avons entendu parler pour la première fois des plans de Time Warner, nous avons présenté un mémoire et nos avocats ont étudié la question. Plus tard, c'est le groupe de travail qui s'est chargé de tout cela. D'après ce que j'ai compris, il semblait difficile de produire un projet de loi sur la transmission électronique dans le délai requis. Je pense que l'idée a été abandonnée assez rapidement en faveur d'une mesure fiscale allant à la racine du problème, c'est-à-dire qui rendait non rentable le tirage dédoublé. La question c'est de savoir qui doit faire appliquer la loi lorsque les données sont transmises électroniquement. Comme le disait Mme Katz, est-ce la GRC qui fouillera partout pour déterminer si un magazine est un tirage dédoublé aux termes de la loi? C'est là une perspective peu réjouissante. Le groupe de travail s'est rendu compte assez tôt au cours de ses travaux que ce n'était pas une voie qu'il voulait emprunter. C'est du moins ce dont je me souviens de la discussion.

Le sénateur Hervieux-Payette: Peut-être, un jour, en payant un abonnement en dollars américains, aurai-je accès à tous ces magazines sur Internet. Ce sera peut-être le média sur lequel ils décideront d'annoncer.

Le sénateur Murray: Enfin, pour ce qui est des principes directeurs d'Investissement Canada, je vous remercie d'avoir fourni une liste des magazines qui, à votre avis, les respecteraient, notamment *Vanity Fair*, *Esquire*, *Forbes* et *Cosmopolitan*.

Mme Keachie: Vous pourriez ajouter 400 autres titres, sénateur.

[Text]

Senator Murray: The task force report was somewhat unsatisfactory on this point. They did not go into that in detail. It is clear that Mr. Tassé and Mr. O'Callaghan believed that the Investment Canada's guideline was insufficient because it was put in place after their interim report but before their final report when they recommended the excise tax. However, they did not explain why exactly, and I wish we had had one or other of them here.

The Chairman: We tried.

Senator Murray: Could neither of them come?

The Chairman: We tried both of them and they were both unavailable.

Senator Murray: Mr. Atkey is quite firm in his view that the words "directly" or "indirectly" in the Investment Canada Guidelines cover the situation of the 400 others and the ones that you have mentioned. How is this going to be done without those companies, those firms, having some kind of investment in this country? Mr. Atkey has argued that the words "directly" or "indirectly", as I understand him, would catch them under the Investment Canada Guideline and would cause their enterprises to be reviewable?

Ms Keachie: What would be the investment?

Ms Cavan: We would require a ruling on whether having a printing contract with a printer in Canada is an investment, if that is the only activity that is managed in this market. The advertising sales group could be based in New York, and there are travelling salespeople on the road all the time who do not need to live here. There do not need to be offices here. The publication is editorially produced south of the border, the advertisements are stripped in and it is all beamed up to a printer. If the printer is an considered to be an investment, then that would be all there is.

Senator Murray: I know that Investment Canada and their minister do not like to deal with, and will not deal with, hypothetical situations, but it may be possible at some point to get some kind of a statement from them about the effectiveness of the guideline now in place.

The Chairman: Senators we have four witnesses left but I believe each of them is here to discuss a much narrower topic, so I think they will proceed fairly quickly.

Our next witness is Ms Barbara Robins, vice-president and legal counsel of Reader's Digest Association (Canada) Ltd.

Ms Barbara Robins, Vice-President and Legal Counsel, Reader's Digest Association (Canada) Ltd.: Good afternoon, honourable senators. *Reader's Digest's* request to be heard here today does not deal with the underlying policy issues of Bill C-103. In this regard, suffice it to say, the company is a member of the Institute of Canadian Advertisers and the Association québécoise des éditeurs de magazines and, as such, our views can be well-respected and reflected in their briefs.

[Traduction]

Le sénateur Murray: À cet égard, le rapport du groupe de travail nous laissait sur notre faim. Il n'est pas allé dans le détail. Il est clair que MM. Tassé et O'Callaghan jugeaient les principes directeurs d'Investissement Canada insuffisants, puisqu'ils ont été adoptés après la parution de leur rapport provisoire, mais avant celle de leur rapport final, où ils recommandent d'imposer une taxe d'accise. Cependant, ils n'ont pas expliqué exactement pourquoi. J'aurais aimé que l'un des deux hommes compareisse devant notre comité.

Le président: Nous avons pourtant essayé.

Le sénateur Murray: Ni l'un ni l'autre ne pouvait venir?

Le président: Nous avons fait des démarches auprès des deux, mais ni l'un ni l'autre n'était disponible.

Le sénateur Murray: M. Atkey affirme catégoriquement que, dans les principes directeurs d'Investissement Canada, les mots «directement» ou «indirectement» couvrent le cas des 400 autres magazines et de ceux que vous avez mentionnés. Comment le système pourra-t-il s'appliquer si les entreprises concernées n'ont aucun investissement, sous quelque forme que ce soit, au Canada? Si je l'ai bien compris, M. Atkey soutient que les mots «directement» ou «indirectement» les assujettiraient toutes aux lignes directrices d'Investissement Canada, ce qui ferait que ces entreprises peuvent être examinées.

Mme Keachie: Quel serait l'investissement?

Mme Cavan: Il faudrait demander une décision pour savoir si un contrat passé avec un imprimeur au Canada constitue un investissement lorsque c'est la seule activité menée au Canada. L'agence de publicité pourrait être basée à New York, il y a des vendeurs itinérants, et ceux-ci n'ont pas à habiter au Canada. Il n'est pas non plus nécessaire d'avoir des bureaux au Canada. La totalité des articles est produite aux États-Unis, la publicité est enlevée, puis le magazine est transmis électroniquement à un imprimeur. Si le contrat d'impression était vu comme un investissement, alors ce serait réglé.

Le sénateur Murray: Je sais qu'Investissement Canada et le ministre responsable n'aiment pas s'occuper de cas hypothétiques, et ils ne le feront pas, mais il pourrait être possible d'obtenir d'eux une forme de déclaration sur l'efficacité des principes directeurs actuels.

Le président: Sénateurs, il reste encore quatre témoins à entendre, mais je pense qu'ils sont ici pour discuter de sujets très précis, aussi leurs témoignages devraient-ils aller assez rapidement.

Le prochain témoin est Mme Barbara Robins, vice-présidente et conseillère juridique, Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd.

Mme Barbara Robins, vice-présidente et conseillère juridique, Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd.: Bon après-midi honorables sénateurs. Si *Reader's Digest* a demandé à être entendu par le comité aujourd'hui, ce n'est pas pour traiter des questions de principe qui sous-tendent le projet de loi C-103. À cet égard, qu'il suffise de mentionner que la compagnie est membre du Institute of Canadian Advertisers et de l'Association québécoise des éditeurs de magazines, et qu'à ce titre ses vues

[Texte]

Rather, our purpose here today is to talk to you about *Reader's Digest* and its particular sensitivities in relation to the bill. That sensitivity focuses on the fact that, during the course of the debates and discussion surrounding the bill, as well as in media reports, *Reader's Digest* magazines have often been labelled and dismissed as split-run products.

Reader's Digest has been a part of the Canadian publishing industry in Canada since the 1940s, beginning with the French language edition in 1947 and then following seven months later with the English language edition, the famous *Reader's Digest* magazine. In its nearly 50 years of operation in Canada, it has made significant contributions in and to the fields of publishing, journalism and education.

Take, for example, the contribution of the Reader's Digest Foundation, with its primary purpose being the support and development of education, with a particular emphasis on journalism. Since its incorporation in 1976, the foundation has given out over \$2 million in grants to journalism schools of universities right across Canada. It has helped set up, for example, the Centre for Canadian Studies in Publishing at Simon Fraser University; it has purchased print workshop equipment at the University of Regina; it has funded a course on journalism, ethics and the law at Toronto's Ryerson Polytechnical Institute, and so on.

In 1989 growing concern about the quality of education in Canada and the ability of our young people to compete in the increasingly demanding marketplace spurred the foundation to create the Leadership Awards in Education; awards which honour educators across Canada who have made a significant impact on the quality of education in their students' lives. Since 1989, we have given out over \$300,000. This program is supported by the Canadian Association of Principals, the Home and School Federation, the Canadian School Boards Association, and the Canadian Teachers Federation.

Turning to journalistic support of another sort, we note that *Reader's Digest* was a founding member of the Canadian Society of Magazine Editors, an association which provides a forum for editors of all Canadian magazines to meet and discuss issues of interest and concern to them. *Reader's Digest* continues to be actively involved in the CSME.

As yet another industry endeavour, *Reader's Digest* was a founding member of the National Association of Major Mail Users, a consortium of periodical associations and non-aligned publishers whose mandate is to work out fair commercial rate structures with Canada Post. The list could go on, but suffice it to say that the contributions in the industry are notable.

[Translation]

sont bien respectées et reflétées dans les mémoires de ces organismes.

Nous voulons plutôt vous entretenir du *Reader's Digest* et de ses préoccupations particulières en ce qui a trait au projet de loi. Ces préoccupations sont liées au fait que, tant lors des débats et des discussions sur cette mesure législative que dans les comptes rendus des médias, les magazines du *Reader's Digest* ont souvent été étiquetés et considérés comme des éditions à tirage dédoublé.

Reader's Digest fait partie de l'industrie canadienne de l'édition depuis les années quarante. L'édition de langue française est parue pour la première fois en 1947, suivie sept mois plus tard de celle de langue anglaise, le fameux *Reader's Digest*. Au cours de cette période de presque 50 ans, notre compagnie a apporté une contribution importante aux secteurs de l'édition, du journalisme et de l'éducation.

À titre d'exemple, on peut mentionner la Fondation Reader's Digest du Canada, dont le but premier est d'aider et de promouvoir l'éducation, tout en accordant une attention particulière au journalisme. Depuis sa constitution, en 1976, la fondation a versé plus de deux millions de dollars en subventions à des écoles de journalisme dans des universités de toutes les régions du pays. La fondation a notamment aidé à mettre sur pied le Centre for Canadian Studies in Publishing, à l'Université Simon Fraser; elle a acheté le matériel de l'atelier de gravure de l'Université de Regina; elle a créé un cours de journalisme, d'éthique et de droit au Ryerson Polytechnical Institute, et ainsi de suite.

En 1989, les préoccupations croissantes quant à la qualité de l'éducation au Canada et à la capacité de nos jeunes de soutenir la concurrence de plus en plus forte sur le marché de l'emploi ont incité la fondation à créer un prix d'initiative dans le secteur de l'éducation, pour honorer les éducateurs de toutes les régions du pays qui ont une influence majeure sur la qualité de l'enseignement dispensé aux étudiants. Depuis, plus de 300 000 \$ ont été remis à ces éducateurs. Ce programme bénéficie de l'appui de l'Association canadienne des directeurs d'école, de la Home and School Federation, de l'Association canadienne des commissions/conseils scolaires et de la Fédération canadienne des enseignantes et enseignants.

Pour ce qui est de l'appui donné à l'industrie journalistique, le *Reader's Digest* est membre fondateur de la Canadian Society of Magazine Editors. Cette association fournit une tribune aux éditeurs de magazines canadiens, pour leur permettre de se rencontrer et de discuter de questions qui les intéressent et les préoccupent. Le *Reader's Digest* continue de jouer un rôle actif au sein de la CSME.

Toujours en ce qui a trait à cette industrie, le *Reader's Digest* est membre fondateur de l'Association nationale des grands usagers postaux inc., qui est un consortium d'associations de périodiques et d'éditeurs indépendants dont le mandat consiste à établir, de concert avec Postes Canada, des structures équitables de taux commerciaux. La liste est encore longue, mais qu'il suffise de dire que *Reader's Digest* apporte une contribution notable à l'industrie des magazines.

[Text]

With this backdrop of corporate involvement in the fields of publishing and journalism, let us turn our attention to the *Reader's Digest* magazine product. Here again our focus will reveal major and ongoing contributions and involvement in all the component areas of periodical creation; namely, writing, graphics, typesetting and printing.

Turning first to editorial: *Reader's Digest* and *Sélection du Reader's Digest* constitute an important source of employment and development for writers and editors across Canada. Bylines such as Jim Hutchison, Margo Pfeiff, Doug Small, Lynn Schuyler, Celeste McGovern, Margaret Polanyi, Roberta Walker, Deborah Coley, David MacDonald, Gerald Clark, Charles Magill, Dr. Richard Goldbloom, Jeff Charlebois, Parker Barss Donham, Suzanne Décarie, André Bélanger, Sylvie Ruel, et cetera, can be found from time to time in our table of contents. It seems that this opportunity which our magazines afford is recognized as a special one. It is noted in the comments of Gerald Clark when he wrote:

When the *Montreal Star* collapsed, I was bereft not only of an employer for whom I had worked all my life — latterly as the Editor — but also a publication that gave me freedom to explore the world for important stories and relate them in a Canadian fashion. Only *Reader's Digest* came close to filling what other wise would have meant a void for me...

It is this body of talent working with *Reader's Digest's* 40-some full-time editorial department professionals, supported by 400 support staff and an indefinite number of suppliers and freelancers, which has produced such Canadian original articles as: *She Captured Our Nation's Heart*, the story of Pauline Vanier; *Women's Diseases Doctors Miss Most*; *On Trial: Canada's Justice Systems*; *The Prairie Kid Who Died For France*; *The Passions of Ben Weider*; *The Donald Marshall Story*; *Need to Rape Again*; and so many more.

Moreover, a unique feature of association with *Reader's Digest* is that, because of the global nature of its operations, the opportunity exists for Canadian material to be given international exposure. It is a rare month when Canadian material does not appear in one edition or another of *Reader's Digest* around the world. Canadian artists and photographs likewise have benefited from their involvement with and exposure to *Reader's Digest*. The list is quite substantial.

Turning to production, both *Reader's Digest* and *Sélection* are electronically typeset at its headquarters in Westmount, Quebec, printed at Imprimerie Quebecor, and published in Canada through Canadian retail distributors and by mail through the Canada Post delivery system.

[Traduction]

Après avoir mis en évidence le rôle actif joué par la compagnie dans les secteurs de l'édition et du journalisme, voyons un peu le produit publié par *Reader's Digest*. Ici encore, il convient de souligner notre contribution et notre participation importantes et permanentes dans tous les secteurs de la création d'un périodique, c'est-à-dire la rédaction, le graphisme, la composition et l'impression.

Voyons d'abord le corps rédactionnel. *Reader's Digest* et *Sélection du Reader's Digest* sont des sources importantes d'emploi et de perfectionnement pour les auteurs et rédacteurs au Canada. Des noms tels que ceux de Jim Hutchison, Margo Pfeiff, Doug Small, Lynn Schuyler, Celeste McGovern, Margaret Polanyi, Roberta Walker, Deborah Coley, David MacDonald, Gerald Clark, Charles Magill, Richard Goldbloom, Jeff Charlebois, Parker Barss Donham, Suzanne Décarie, André Bélanger, Sylvie Ruel et d'autres apparaissent de temps à autre dans la table des matières de nos publications. Cette occasion offerte par nos magazines est considérée comme tout à fait spéciale, comme on peut le voir dans les observations suivantes, faites par Gerald Clark:

Lorsque le *Montreal Star* a fermé ses portes, j'ai non seulement été privé d'un employeur pour lequel j'avais travaillé durant toute ma vie professionnelle — récemment en tant que rédacteur —, mais aussi d'une publication qui m'avait donné la possibilité de parcourir le monde en quête d'histoires importantes, pour raconter celles-ci dans une perspective canadienne. Seul *Reader's Digest* est parvenu en quelque sorte à combler ce qui, autrement, aurait été un vide pour moi...

Ce sont ces personnes talentueuses qui, en collaboration avec les quelque 40 professionnels à temps plein du service de rédaction du *Reader's Digest*, ainsi qu'avec l'aide de 400 employés de soutien et d'un nombre indéfini de fournisseurs et de pigistes, ont produit des articles canadiens originaux tels que: *She Captured Our Nation's Heart*, qui est l'histoire de Pauline Vanier, *Women's Diseases Doctors Miss Most*, *On trial: Canada's Justice Systems*, *The Prairie Kid Who Died For France*, *The Passions of Ben Weider*, *The Donald Marshall Story*, *Need to Rape Again*, et tant d'autres.

En outre, étant donné l'activité étendue du *Reader's Digest*, le fait d'être associé à cette publication offre une possibilité unique d'être lu un peu partout dans le monde. En effet, il est rare qu'un article canadien ne soit pas reproduit dans une autre édition, à l'étranger, du *Reader's Digest*. C'est ainsi que des artistes et des photographes canadiens ont pu profiter de leur association avec le *Reader's Digest*. La liste est d'ailleurs très longue.

Pour ce qui est de la production, le *Reader's Digest* et *Sélection* sont publiés au moyen d'un système de composition électronique, au siège de l'entreprise, à Westmount (Québec). Nos publications sont imprimées chez Imprimerie Quebecor et distribuées au Canada par l'entremise de distributeurs au détail canadiens, ainsi que par celle de Postes Canada.

[Texte]

It should be stressed that the company has always adopted a vigorous and forward-looking approach to editorial and production technology. In order to compete and enhance the productivity of its editorial production groups, it continually seeks out new technology, an approach which has resulted in close involvement with many suppliers over the years; Domtar, and Ronald's Federated are to name but two.

In the 1990s, *Reader's Digest* employees have devoted considerable energy to developing state-of-the-art publishing systems and we trust that these will be of benefit to the publishing industry as a whole. If one considers the sum total of the contributions which *Reader's Digest* has made, both qualitatively and quantitatively, to the magazine and journalism industries in Canada, from the funding of journalism programs to discovering new Canadian writing talent, from developing publishing technology to the continuous refinement and exposure of seasoned talent, it is, we respectfully submit, perfectly understandable why *Reader's Digest* would feel the need to express its particular concern about being labelled as a "split-run", and this notwithstanding that, because of our publication date, we could certainly take advantage of the grandfathered periodical provisions of section 39. The concern of course continues to exist and it is a direct result, we believe, of the unique *Digest* format which by definition reproduces a considerable amount of previously printed material.

The Chairman: I apologize for interrupting you, but we have three other witnesses to hear who will deal directly with the substance of the bill, and I think it is important that we hear them.

Ms Robins: I will quickly conclude.

Our concern is that that label is inappropriate, given the contribution of *Reader's Digest* in Canada. As such, we respectfully request that your own discussions reflect an understand and a desire to recognize the unique magazine product known as "*Reader's Digest*", its contributions in Canada, and not dismiss it merely as a split-run.

The Chairman: Thank you, Ms Robins.

Our next witness, from the Canadian Bar Association, is Ms Tamra Thomson, Director, Legislation and Law Reform. With Ms Thomson is Mr. Blair Nixon, Vice-Chair, National Sales and Commodity Tax Section.

Ms Tamra Thomson, Director, Legislation and Law Reform, Canadian Bar Association: We are very pleased on behalf of the Sales and Commodity Tax Section of the Canadian Bar Association to be here with you today. The Canadian Bar Association is a national association representing over 34,000 jurists across Canada, and the Sales and Commodity Tax

[Translation]

Il convient de souligner que la compagnie a toujours eu une attitude enthousiaste et progressiste en ce qui a trait à la technologie liée à la rédaction et à la production. La compagnie est constamment à l'affût des nouvelles technologies, de façon à pouvoir être concurrentielle et à améliorer la productivité de ses services de rédaction et de production. Au fil des années, cette façon de faire s'est traduite par une collaboration étroite avec un grand nombre de fournisseurs, notamment Domtar et Ronald's Federated, pour n'en nommer que deux.

Dans les années 1990, les employés de *Reader's Digest* ont consacré beaucoup d'énergie à mettre au point des systèmes de publication très perfectionnés, et nous pensons que ces systèmes vont profiter à l'industrie de l'édition dans son ensemble. Compte tenu de l'étendue de la contribution qualitative et quantitative faite par le *Reader's Digest* aux industries canadiennes des magazines et du journalisme, depuis le financement de programmes de journalisme jusqu'à la découverte de nouveaux talents canadiens, sans oublier le perfectionnement des techniques de publication, ainsi que le développement et la mise en valeur de talents confirmés, nous faisons respectueusement valoir qu'il est tout à fait normal que le *Reader's Digest* ressente le besoin de faire part de ses préoccupations particulières, qui sont liées au fait d'être étiqueté comme une édition à tirage dédoublé, et ce malgré que, eu égard à notre date de publication, nous pourrions certainement nous prévaloir de la disposition d'exception prévue à l'article 39 du projet de loi. Selon nous, cette préoccupation, qui persiste, découle directement du format unique du *Reader's Digest* lequel, par définition, reproduit une quantité considérable d'articles déjà publiés.

Le président: Je m'excuse de vous interrompre, mais nous avons trois autres témoins qui traiteront expressément du fond du projet de loi, et je pense qu'il importe que nous ayons le temps de les entendre.

Mme Robins: Je vais conclure rapidement.

Nous faisons valoir que cette étiquette est inadéquate, compte tenu de la contribution du *Reader's Digest* au Canada. Par conséquent, nous demandons respectueusement que vos propres discussions reflètent une compréhension et une volonté de reconnaître le produit unique qu'est le *Reader's Digest*, de même que sa contribution au Canada, et non pas de le cataloguer comme une simple édition à tirage dédoublé.

Le président: Je vous remercie, madame Robins.

Notre prochain témoin, qui représente l'Association du Barreau canadien, est madame Tamra Thomson, directrice, Législation et réforme du droit. Elle est accompagnée de M. Blair Nixon, vice-président, section nationale sur les taxes de vente et à la consommation.

Mme Tamra Thomson, directrice, Législation et réforme du droit, Association du Barreau canadien: Nous sommes très heureux, au nom de la section nationale sur les taxes de vente et à la consommation de l'Association du Barreau canadien, d'être ici aujourd'hui. L'Association du Barreau canadien est une association nationale représentant plus de 34 000 juristes au Canada. La

[Text]

section has well over 300 members representing those lawyers who specialize specifically in sales and commodity tax.

We will not read our brief which we understand you have had an opportunity to review. Rather, we will take just a few minutes to raise the salient points.

The main objectives of the Canadian Bar Association are the improvement of the law and of the administration of justice, and the comments that we make today will be made in that spirit.

Mr. Blair Nixon, Vice-Chair, National Sales and Commodity Tax Section, Canadian Bar Association: Mr. Chairman, our focus today is deliberately very narrow. We will be very brief. We will restrict ourselves to the technical aspects of the legislation, the tax structure. We will take no position on matters of policy.

In our view, persons should only be taxed on the basis of facts that they are reasonably expected to be aware of and within their knowledge and control. A charging provision in a taxing statute of any nature, in our view, should state specifically who is liable for the tax, on what basis they are liable, at what time they are liable, and when and how that tax is to be payable. In our view this is simply a question of fairness, and we believe that the proposed legislation extends beyond most legislative provisions that impose tax on persons in Canada.

The uncertainty, and the real focus of our concern, rests with respect to those people who would be responsible for this tax. We have three categories of persons which we are particularly concerned with, the Canadian distributors, printers and wholesalers.

Our recommendation, very simply, is that the legislation should define responsible persons as those who are party to the contract, being simply the publisher and, in the alternative, where certain due diligence defences are not met, the advertisers. Those are the parties who we believe will have the knowledge and control with respect to the matter; and that there be a sufficient due diligence clause that parallels what we have in other tax legislation so that we do not have the advertisers, for example, held at ransom in circumstances where they have taken appropriate steps. We simply do not think that the legislation should extend, as it does in this draft form, to the three categories we mentioned, being the distributors, the printers and the wholesalers.

Ladies and gentlemen, that is the essence of our brief and I look forward to your questions.

The Chairman: May I say, as a non-lawyer, to my amazement, this is was a legal brief that I actually understood when I read it.

To be very clear: Do believe that it ought to apply to the publishers and to the advertisers only?

Mr. Nixon: Yes.

[Traduction]

section nationale sur les taxes de vente et à la consommation compte bien au-delà de 300 membres, qui sont des avocats spécialisés dans les taxes de vente et de consommation.

Nous n'allons pas lire notre mémoire puisque, sauf erreur, vous avez eu l'occasion d'en prendre connaissance. Nous allons plutôt prendre quelques minutes pour en souligner les points saillants.

L'Association du Barreau canadien a comme objectif principal d'améliorer le droit et l'administration de la justice, et c'est avec cet objectif à l'esprit que nous formulerons nos observations aujourd'hui.

M. Blair Nixon, vice-président, Section nationale sur les taxes de vente et à la consommation, Association du Barreau canadien: Monsieur le président, c'est à dessein que nos propos d'aujourd'hui auront une portée très restreinte. Nous serons brefs. Nous allons nous borner à discuter des aspects techniques des dispositions législatives, c'est-à-dire de la structure fiscale. Nous ne prendrons pas position sur les questions de politique.

Selon nous, les personnes doivent uniquement être imposées en fonction de faits dont elles devraient raisonnablement être conscientes et connaître, et sur lesquels elles exercent un contrôle. Nous sommes d'avis que toute disposition de facturation dans une loi fiscale devrait préciser clairement qui est assujéti à l'impôt, sur quoi, à quel moment, quand, et aussi de quelle façon l'impôt doit être acquitté. Nous pensons que ce n'est là qu'une simple question d'équité. Selon nous, la mesure proposée va plus loin que la plupart des dispositions législatives qui assujettissent des personnes à un impôt au Canada.

L'incertitude, tout comme notre préoccupation, est liée à la question de savoir qui serait responsable de cette taxe. Nous sommes préoccupés en ce qui a trait à trois catégories de personnes en particulier, à savoir les distributeurs, les imprimeurs et les grossistes canadiens.

Nous recommandons tout simplement que la loi définisse les responsables comme étant ceux qui sont parties au contrat, c'est-à-dire l'éditeur ou, autrement, lorsque certains mécanismes de défense applicables à l'obligation de prudence et de diligence ne sont pas respectés, les annonceurs. Ces parties seront, à notre avis, celles qui auront connaissance des faits et qui exerceront un contrôle sur ceux-ci. Il faut aussi une disposition de diligence raisonnable semblable à celle qu'on trouve dans d'autres mesures législatives, afin que, par exemple, les annonceurs ne soient pas victimes d'un chantage lorsqu'ils ont pris des mesures appropriées. Nous ne croyons tout simplement pas que la mesure législative devrait viser, comme elle le fait dans sa forme préliminaire, les trois catégories susmentionnées, c'est-à-dire les distributeurs, les imprimeurs et les grossistes.

Mesdames et messieurs, c'est là l'essentiel de notre mémoire. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Permettez-moi de dire qu'à mon grand étonnement, moi qui ne suis pas juriste, j'ai pu saisir le contenu de votre mémoire juridique lorsque je l'ai lu.

Soyons très clairs: pensez-vous que ce projet de loi devrait uniquement s'appliquer aux éditeurs et aux annonceurs?

M. Nixon: Oui.

[Texte]

The Chairman: You say that would be achieved by a fairly simple amendment to the clause at the beginning of the bill which gives the definition of a "responsible person"; is that correct?

Mr. Nixon: That is correct.

The Chairman: I understand.

Would you comment on your second recommendation which has to do with the amount of liability?

Mr. Nixon: It is common in legislation — and I will draw a parallel to section 116 of the Income Tax Act as an example — when property is sold, for purchasers, as long as they make appropriate enquiries, to cover themselves, in terms of potential liability, if they have gone through the proper steps. What we are suggesting here is that, if an advertiser is in a circumstance where he is going to purchase some advertising room in a magazine, if he goes through appropriate steps and possibly gets representations to that effect, the liability should not shift to him automatically. The courts have, on occasion, defined what is "responsible" in terms of those type of steps. However, we would like to see at least some element of due diligence defence being made available.

The Chairman: Would that require the addition of a new clause in the bill or would it merely require an amendment to an existing clause?

Mr. Nixon: It requires a slight amendment to an existing clause.

The Chairman: Before Tuesday, could you or your staff provide the committee staff with the legal text that would be required for such an amendment?

Mr. Nixon: We would certainly be able to do that in English.

The Chairman: We can have it translated.

Is the reason you believe the definition of "responsible person" ought to be changed because, fundamentally, you believe that a distributor has no way of knowing whether a publication that he is distributing, or that a retailer is selling on his shelves, is a split-run or not a split-run?

Mr. Nixon: Correct. As a practical matter, we think there are limits as to what is in his knowledge and control. As a consequence we would like it stopped at that level.

The Chairman: It is certainly not within his control, but you would argue it is even difficult for it to be reasonably within that person's knowledge; is the correct?

Mr. Nixon: Correct.

Senator Kelleher: As legal specialists in the area within which you practice, would you offer a comment, perhaps of a general nature, on the fact that the provisions of bill before us are retroactive to early 1993 when we are presently in the year 1995?

Mr. Nixon: That is a question of policy which we would prefer not to address as a matter for the Canadian Bar Association. As a practitioner — I will take off my Canadian Bar

[Translation]

Le président: Vous dites que cela pourrait se faire au moyen d'un amendement relativement simple à l'article du début du projet de loi qui renferme la définition de «responsable». Est-ce exact?

M. Nixon: C'est exact.

Le président: Très bien.

Pourriez-vous élaborer sur votre deuxième recommandation, qui a trait au degré de responsabilité?

M. Nixon: Cette responsabilité est couramment prévue dans les mesures législatives. Par exemple, c'est le cas avec l'article 116 de la Loi de l'impôt sur le revenu, qui prévoit que lorsqu'un bien est vendu, l'acheteur peut se protéger, relativement à sa responsabilité éventuelle, s'il a fait les démarches appropriées. Ce que nous disons, c'est que lorsqu'un annonceur veut acheter de l'espace dans une revue à des fins publicitaires, s'il fait les démarches appropriées, la responsabilité fiscale ne devrait pas automatiquement retomber sur lui. Il est arrivé que les tribunaux définissent le terme «responsable» en fonction de ce genre de démarches. Néanmoins, nous aimerions qu'il y ait au moins un mécanisme de défense applicable à l'obligation de prudence et de diligence.

Le président: Cela nécessiterait-il l'inclusion d'un nouvel article dans le projet de loi, ou suffirait-il d'amender une disposition existante?

M. Nixon: Il suffit d'apporter un amendement mineur à un article existant.

Le président: Est-ce que vous ou votre personnel pourriez fournir au comité, avant mardi, le libellé du texte juridique nécessaire pour faire un tel amendement?

M. Nixon: Nous pouvons certainement le faire en anglais.

Le président: Nous pourrions le faire traduire.

Vous pensez que la définition de «responsable» doit être modifiée. Est-ce essentiellement parce que, selon vous, un distributeur n'a aucun moyen de savoir si la publication qu'il distribue est ou non une édition à tirage dédoublé, tout comme le détaillant, d'ailleurs?

M. Nixon: C'est exact. D'un point de vue pratique, nous pensons qu'il y a des limites à ce que le distributeur peut connaître et contrôler. C'est pourquoi nous souhaiterions que la responsabilité s'arrête à ce niveau.

Le président: Ce n'est certainement pas de notre ressort, mais vous êtes d'avis qu'il est même difficile pour cette personne d'avoir une connaissance raisonnable à cet égard. Est-ce exact?

M. Nixon: C'est exact.

Le président: En tant que juriste spécialisé dans ce secteur, auriez-vous des observations de nature générale à formuler relativement au fait que les dispositions du projet de loi soient rétroactives au début de 1993, alors que nous sommes maintenant en 1995?

M. Nixon: C'est là une question de principe dont je préfère ne pas discuter en tant que représentant de l'Association du Barreau canadien. En tant qu'avocat pratiquant — j'enlève mon chapeau

[Text]

Association hat for a second — I find retroactive legislation of any sort inappropriate.

Senator Murray: The Canadian Bar Association has made two recommendations with regard to the provisions of this bill on the basis of their analysis that it offends basic legal principles pertaining to certainty of taxation legislation and that that is both unfair and unreasonable. Will you confirm to me as a layman, although you do not say so in as many words, that the bill as presently drafted is at least highly vulnerable to a successful challenge in court?

Mr. Nixon: We deliberately did not touch on that and we have considered that a matter of policy, or certainly to be outside the domain that we wanted to address from a taxation perspective. Therefore I would prefer not to get into the boundaries of it per se.

Senator Murray: No, but you say that it offends basic legal principles pertaining to certainty of taxation legislation and is both unfair and unreasonable. I mean this is a legal issue, is it not?

Mr. Nixon: I think that is a fair statement, it is a legal issue, but in circumstances, as we have in this legislation, where there is uncertainty, I think there are valid arguments on either side and I think a challenge could be mounted. At the end of day will it stand up in a court of law? I think there is at least an even chance that it will.

Senator Murray: What law would be the basis for such a challenge?

Mr. Nixon: Tax legislation has been challenged and has been determined to be ineffective because of insufficient certainty as to who is subject to the tax. I think that we have the parameters laid out here in terms of, for example, the responsible person being identified adequately enough, but there are other issues that come to bear, such as constitutionality and the Charter which I know other parties have raised. We have chosen not to get into those.

Senator Murray: Mr. Atkey suggested that the bill would deny the rights of Canadian advertisers and Canadian consumers to freedom of expression guaranteed under the Charter. Did you do an analysis of that?

Mr. Nixon: We very deliberately did not do an analysis of that.

Senator Murray: Does it matter, for purposes of the law, whether the tax is intended to raise revenue or not? It is obviously not a revenue-raising measure.

Mr. Nixon: That is a good question. Over the last few days, I reviewed some policy going back to Carter Commission. One of the fundamental purposes of any tax legislation is, indeed, to raise taxes. That is a presumption. Some of the commentary I

[Traduction]

de représentant de l'Association du Barreau canadien pendant un instant —, j'estime insuffisante toute mesure législative qui s'applique de façon rétroactive.

Le sénateur Murray: L'Association du Barreau canadien a formulé deux recommandations relativement aux dispositions du projet de loi. Ces recommandations découlent des conclusions de l'analyse faite par l'ABC, portant que cette mesure viole les principes juridiques fondamentaux de certitude et de clarté des dispositions législatives fiscales, et qu'elle est aussi injuste et déraisonnable. Pourriez-vous me confirmer, à moi qui ne suis pas juriste que, même si vous ne le dites pas en ces termes, le projet de loi dans sa forme actuelle serait pour le moins très vulnérable, advenant une contestation devant les tribunaux?

M. Nixon: Nous avons délibérément évité cet aspect, que nous considérons comme une question de politique, ou du moins une question non liée au domaine qui nous intéresse du point de vue fiscal. Par conséquent, je préfère ne pas discuter de cet aspect comme tel.

Le sénateur Murray: Je comprends, mais vous dites que cette mesure viole les principes juridiques fondamentaux de certitude et de clarté des lois fiscales, et qu'elle est injuste et déraisonnable. C'est là une question d'ordre juridique, non?

M. Nixon: Je pense que c'est effectivement une question juridique, mais lorsqu'il existe une incertitude, comme c'est le cas avec ce projet de loi, des arguments valables peuvent être présentés des deux côtés, et je pense qu'il serait possible de contester cette mesure devant les tribunaux. Quant à savoir si ces arguments seraient valables devant la cour, je pense qu'il y a au moins une chance sur deux pour que ce soit le cas.

Le sénateur Murray: Quelle loi invoquerait-on pour étayer une telle contestation?

M. Nixon: Des lois fiscales ont été contestées et jugées inefficaces en raison d'un manque de certitude quant à savoir qui est assujéti à l'impôt. Je pense que les paramètres nécessaires sont présents, par exemple pour ce qui est de préciser adéquatement qui est le responsable. Cela dit, d'autres considérations entrent en ligne de compte, notamment la constitutionnalité de la mesure et aussi la Charte, comme l'ont mentionné, si je ne m'abuse, d'autres intervenants. Nous avons préféré ne pas traiter de ces aspects.

Le sénateur Murray: M. Atkey a laissé entendre que le projet de loi violerait le droit des annonceurs et consommateurs canadiens à la liberté d'expression garantie dans la Charte. Vous êtes-vous penché sur cette question?

M. Nixon: Nous avons délibérément évité d'étudier cette question.

Le sénateur Murray: Sur le plan légal, le fait que la taxe vise ou non à générer des recettes importe-t-il? De toute évidence, cette mesure n'a pas pour objet de produire de telles recettes.

M. Nixon: C'est une bonne question. Au cours des derniers jours, j'ai examiné une politique qui remontait à l'époque de la Commission Carter. L'un des objets fondamentaux de toute mesure législative est effectivement de lever un impôt. C'est là

[Texte]

have heard surrounding this particular bill makes it very clear that this is not intended to raise any tax.

Senator Murray: They will probably never raise a nickel from it.

Mr. Nixon: I suspect not. As a consequence, there is an issue that I would, if I were called upon, raise as a question at least to be reviewed and discussed with a client in the event that a challenge were pursued.

Senator Hervieux-Payette: Did you express the same comments in the other place before the bill was passed by them?

Mr. Nixon: The Canadian Bar Association did not make a presentation at the former session.

Senator Hervieux-Payette: Is this the first time you have appeared before a committee of Parliament on this bill?

Mr. Nixon: Yes.

Senator Hervieux-Payette: Earlier my colleague asked about another remedy, namely, a strict application of Tariff Code 9958 in order to deal with electronic transmission. Did you study that aspect?

Mr. Nixon: We deliberately did not want it to down that avenue again because that is a matter of policy. I understand a number of avenues were considered. There are pros and cons to some of those that should have been looked at more critically but, again, it is a question of policy as to what legislative regime they wanted to apply here.

The Chairman: Our next witness is Mr. John Sinclair, President of the Institute of Canadian Advertising.

Mr. John Sinclair, President, Institute of Canadian Advertising: Mr. Chairman, I am here today on behalf of my industry to support the provisions contained in Bill C-103.

The Institute of Canadian Advertising is the national industry association for advertising agencies in Canada. It was founded in 1905. Members of our organization operate advertising agencies in all parts of the Canada. Their prime function is to create advertising and to buy media for their clients. There are no advertisers in our association. There are no publishers in our organization.

ICA member agencies, that is the companies in my association, purchase about 70 per cent of all national advertising media in this country. This amounts to the purchase of about \$5 billion of media each year. This is done in all media: television, radio, newspapers, outdoors and, of course, in magazines. In the case of magazines, I might add, the media purchases are closely examined on the basis of cost per 1000 readers, not cost per 1000 copies. I make that point to perhaps explain the big difference in the numbers that you have been looking at that have been provided by *Sports Illustrated* versus those from CMPA.

[Translation]

une présomption. Certaines remarques entendues relativement à ce projet de loi en particulier indiquent clairement que celui-ci n'a pas pour but de lever un impôt.

Le sénateur Murray: Le gouvernement n'obtiendra probablement pas un vieux cinq cents de l'application de cette mesure.

M. Nixon: Je pense que non. Par conséquent, si une contestation était faite, c'est une question que je soulèverais, à tout le moins aux fins d'examen et de discussion avec un client.

Le sénateur Hervieux-Payette: Avez-vous formulé les mêmes observations devant les gens de l'autre endroit, avant qu'ils n'adoptent le projet de loi?

M. Nixon: L'Association du Barreau canadien n'a pas fait de présentation lors de la session précédente.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce la première fois que vous comparez devant un comité du Parlement relativement à ce projet de loi?

M. Nixon: Oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: Plus tôt, mon collègue s'est informé de la possibilité de recourir à une autre solution, à savoir l'application stricte du code tarifaire 9958, relativement à la transmission électronique. Avez-vous examiné cette possibilité?

M. Nixon: Nous avons délibérément évité de le faire, encore une fois parce qu'il s'agit d'une question de politique. Je crois savoir qu'un certain nombre de possibilités ont été envisagées. Certaines d'entre elles présentent des avantages et des inconvénients qui auraient dû être examinés plus en détail mais, encore une fois, le genre de structure législative qu'on a voulu appliquer ici est une question d'ordre politique.

Le président: Notre prochain témoin est M. John Sinclair, président de l'Institut de la publicité canadienne.

M. John Sinclair, président, Institut de la publicité canadienne: Monsieur le président, je suis ici pour représenter mon industrie et appuyer les dispositions du projet de loi C-103.

L'Institut de la publicité canadienne est l'association nationale des agences de publicité au Canada. Celle-ci a été fondée en 1905. Ses membres exploitent des agences de publicité dans toutes les régions du pays. Leur fonction première consiste à créer des annonces publicitaires et à acheter du temps d'antenne ou de l'espace dans les médias pour leurs clients. Il n'y a pas d'annonceurs au sein de notre association, non plus que d'éditeurs.

Les agences membres de l'IPC, c'est-à-dire les compagnies qui font partie de mon association, achètent environ 70 p. 100 de tout le temps et l'espace consacrés à la publicité dans les médias au Canada. Le budget annuel affecté à cette fin est de l'ordre de cinq milliards de dollars et englobe tous les médias: télévision, radio, journaux, panneaux publicitaires à l'extérieur et, évidemment, les magazines. Je signale que, dans le cas des magazines, le prix de l'espace acheté est en fonction d'un montant par millier de lecteurs, et non par millier de copies vendues. J'apporte cette précision parce qu'elle explique peut-être l'écart énorme entre les chiffres fournis par *Sports Illustrated* et ceux de la CMPA.

[Text]

My personal and professional interest in Canadian magazines has always been quite high. It was my privilege in 1993 and 1994 to serve as an advisory member of the Task Force on the Canadian Magazine Industry, the Tassé-O'Callaghan Task Force. I might point out that I was the advertising expert on the task force. I was not the tax expert, and I was certainly not the legal expert.

The provisions of Bill C-103 are of vital interest and concern to the 4,000 employees of ICA member agencies. Advertising is our livelihood. Advertising is the key factor we believe involved in the matter before us today, not sports magazines, not editorial content, not readers and not circulation. It is advertising. Advertising is the funding lifeblood of magazines, and there is a limited amount of advertising to put into that medium. The more magazines that are available to purchase advertising in, the fewer magazines will be used by an advertiser. If the advertising revenue for a magazine dries up, that magazine will not survive.

If the matter of U.S. split-run magazine editions is left unattended by the Government of Canada, it will inevitably lead to fewer Canadian magazines. That, in the long term, will lead to fewer jobs in the marketing departments of Canadian companies and fewer jobs in the Canadian advertising agency industry. That would be in addition of course to the job losses that I believe would occur in the magazine industry and in the printing industry.

Many important observations were contained in the report of the task force submitted to the minister in March of 1994. I would like to revisit one section of that report which stated:

Canadian magazines are an essential part of Canadian cultural development. They allow us to see ourselves and see the world through Canadian eyes.

It is our belief that this bill is an essential measure to maintain Canadian magazines and to preserve their important contribution to our country's culture. Further, this bill will provide economic benefits to Canada, particularly related to the preservation of jobs.

You will be told, and you have been told I am sure, that the publishing and printing of split-run editions will create new jobs in Canada, and that is true but very much to a limited point. For every five jobs created by split-run magazines there will sooner or later be ten jobs lost because Canadian magazines will go out of business.

If left undeterred, split-run magazines will appear quickly on the Canadian marketplace and they will trigger a series of events, like dominoes falling, some quickly and some over a period of years, to the detriment of our country. It is those events that would certainly threaten the health of the advertising agency industry in this country.

[Traduction]

J'ai toujours eu un intérêt personnel et professionnel très prononcé pour les magazines canadiens. En 1993 et 1994, j'ai eu le privilège d'être membre consultatif au sein du groupe de travail sur l'industrie canadienne des magazines, soit le groupe Tassé-O'Callaghan. J'ajoute que j'étais le spécialiste du groupe de travail en ce qui a trait aux questions liées à la publicité. Je n'étais pas l'expert en fiscalité du groupe, et encore moins son conseiller juridique.

Les dispositions du projet de loi C-103 présentent un intérêt vital pour les 4 000 employés des agences membres de l'IPC. La publicité est notre gagne-pain. Selon nous, le facteur clé en cause aujourd'hui, ce n'est ni les magazines de sport, ni le contenu, les lecteurs ou le tirage des périodiques, mais bien la publicité. C'est la publicité qui assure le financement indispensable aux magazines, et cette publicité est limitée. Par conséquent, plus il y a de magazines pouvant acheter de la publicité, moins un annonceur est limité dans son choix. Si les recettes de publicité d'un magazine disparaissent, celui-ci ne pourra survivre.

Si le gouvernement du Canada ne s'occupe pas de la question des éditions américaines à tirage dédoublé, il s'ensuivra inévitablement une diminution du nombre de périodiques canadiens. À long terme, cette situation entraînera la disparition d'emplois dans les services de marketing des compagnies canadiennes, ainsi qu'au sein des agences canadiennes de publicité. Ces pertes s'ajouteraient évidemment à celles qui, je pense, se produiraient dans l'industrie des magazines et dans celle de l'impression.

Le rapport présenté au ministre en mars 1994 par le groupe de travail renfermait un certain nombre de constatations importantes. J'aimerais nous citer un extrait de ce rapport qui dit:

Les magazines canadiens sont une composante essentielle du développement culturel canadien. Ils nous permettent de nous voir et de voir le monde selon une perspective canadienne.

Nous pensons que ce projet de loi est une mesure essentielle pour protéger les magazines canadiens et leur importante contribution à notre culture nationale. Qui plus est, cette mesure procurera des avantages économiques au Canada, particulièrement en préservant des emplois.

D'aucuns vous diront, et certains l'ont déjà fait, j'en suis sûr, que la publication et l'impression d'éditions à tirage dédoublé créeront de nouveaux emplois au Canada. C'est juste, mais dans une mesure très limitée. En effet, pour cinq emplois créés par suite de la publication d'éditions à tirage dédoublé, dix emplois disparaîtront tôt ou tard, parce que des magazines canadiens cesseront leur activité.

Si rien n'est fait, le phénomène des éditions à tirage dédoublé fera rapidement son apparition sur le marché canadien et provoquera une véritable réaction en chaîne, en ce sens que certains événements se produiront rapidement, tandis que d'autres surviendront sur une période de plusieurs années, et c'est notre pays qui en souffrira. Ces événements menaceraient très certainement la survie des agences de publicité au Canada.

[Texte]

That series of domino events can be summarized as follows: Domino number 1, split-runs appear in Canada competing for the already stretched advertising dollar. Domino number 2, Canadian magazines will begin to disappear, jobs, thereby, being lost, Canadian culture being hurt. Domino number 3, Canadian advertising departments and multinational corporations will inevitably move more advertising decisions out of Canada. Advertising decisions and advertising purchases will be made in the U.S., even for the purchase of media coverage in this country. This means jobs will be lost in those Canadian advertising departments. Domino number 4, advertising agency assignments will be consolidated on a North American basis. Advertising campaigns will be created and administered from New York or Los Angeles instead of Toronto or Montreal. The Canadian economy would again be affected in an adverse manner and jobs in advertising agencies would be lost.

It is my belief, and that of ICA members of my organization, that Canadian magazines are a vital part of our cultural fabric. The proposed legislation will preserve that cultural importance and will, in the long run, preserve jobs in the Canadian advertising industry in addition to jobs in the Canadian magazine industry. It is critical that all necessary steps be taken by the government to prevent the manifestation of split-run publications coming into this country.

Bill C-103 contains fair and effective measures to eliminate the split-run problem. We urge this committee to support this legislation.

Senator Sylvain: Mr. Sinclair, if this bill is passed after having been amended to eliminate the retroactive aspect of it so that it would grandfather *Sports Illustrated*, and it was also amended so that the persons who would have to pay any fines would be more closely defined would all your dominoes still fall? That would mean no other split-run publications could come in.

Mr. Sinclair: Yes, they would but to a lesser extent.

Senator Sylvain: Why would they fall when there is no competition for *Sports Illustrated*?

Mr. Sinclair: My viewpoint is there is competition for *Sports Illustrated* — advertising dollars.

Senator Sylvain: Where would advertisers, who want to specifically reach people who are interested in sports, advertise?

Mr. Sinclair: There would be, in my assessment, about five cents of the advertising dollar directed exclusively to sports fans or sports audiences. Think about the car companies, the beer companies, and the distilled spirits companies. They not only want to reach sports fans, they want to reach virtually everybody. In the case of a beer company, the money could very well go from general magazines, sports programs, and be diverted into *Sports Illustrated*. There would be a diversion of advertising dollars from Canadian magazines into *Sports Illustrated*.

[Translation]

Cette réaction en chaîne peut se résumer de la façon suivante: première réaction: les éditions à tirage dédoublé font leur apparition au Canada et font concurrence aux magazines canadiens pour l'obtention de contrats de publicité déjà limités. Deuxième réaction: des magazines canadiens commencent à disparaître, de même que des emplois, ce qui cause un préjudice à la culture canadienne. Troisième réaction: les services de publicité et les sociétés multinationales au Canada prendront inévitablement un plus grand nombre de décisions en matière de publicité à l'extérieur du pays. Ces décisions, ainsi que celles qui concernent l'achat de publicité, seront prises aux États-Unis, même si elles concernent l'achat d'espace dans des magazines au Canada. Par conséquent, il y aura des pertes d'emplois dans les services de publicité au pays. Quatrième réaction: les fonctions des agences de publicité seront regroupées en fonction de l'ensemble du marché nord-américain. Des campagnes publicitaires seront lancées et administrées depuis New York ou Los Angeles, au lieu de Toronto ou Montréal. Encore une fois, l'économie canadienne en souffrirait et il y aurait des pertes d'emplois dans nos agences de publicité.

Je suis d'avis, tout comme les membres de l'IPC que je représente, que les magazines canadiens sont un élément essentiel de notre tissu culturel. La mesure proposée préservera cette importance culturelle et, à long terme, elle protégera les emplois au sein de l'industrie canadienne de la publicité et celle des magazines. Il est essentiel que toutes les mesures nécessaires soient prises par le gouvernement pour empêcher l'apparition du phénomène des éditions à tirage dédoublé au Canada.

Le projet de loi C-103 renferme des mesures justes et efficaces pour éliminer le problème des éditions à tirage dédoublé. Nous exhortons le comité à appuyer cette mesure législative.

Le sénateur Sylvain: M. Sinclair, si le projet de loi était adopté après avoir été modifié de façon à éliminer sa portée rétroactive, de telle sorte que *Sports Illustrated* ferait l'objet d'une exception, et s'il était aussi modifié de façon à définir plus étroitement les personnes tenues de payer les amendes, y aurait-il encore une réaction en chaîne? Autrement dit, s'il ne pouvait y avoir d'autres éditions à tirage dédoublé?

M. Sinclair: Oui, mais celle-ci serait moins prononcée.

Le sénateur Sylvain: Pourquoi cette réaction en chaîne se produirait-elle même si *Sports Illustrated* n'a pas de concurrents?

M. Sinclair: De mon point de vue, *Sports Illustrated* a des concurrents pour ce qui est des contrats de publicité.

Le sénateur Sylvain: Où feraient leur publicité les annonceurs qui veulent expressément rejoindre les amateurs de sport?

M. Sinclair: Selon mes calculs, à peu près cinq cents de chaque dollar d'un budget de publicité sont dépensés pour s'adresser exclusivement à des amateurs de sport. Songez par exemple aux fabricants d'automobiles, aux brasseries et aux compagnies de spiritueux. Ces sociétés ne veulent pas seulement rejoindre les amateurs de sport: elles veulent rejoindre pratiquement tout le monde. Dans le cas d'une brasserie, les contrats de publicité pourraient fort bien être enlevés à des magazines d'intérêt général, et à des programmes de sport, pour être plutôt adjugés à *Sports*

[Text]

Senator Sylvain: Has that been happening since *Sports Illustrated* has been published here in Canada?

Mr. Sinclair: Yes, it has.

Senator Sylvain: Do you have figures for that?

Mr. Sinclair: I do not have figures although figures are available. They were shown to the task force. I am sure the people from CMPA could provide them.

Senator Sylvain: What you are saying is that there would be an effect but the effect would be a lot less than your domino theory?

Mr. Sinclair: The domino theory would be there and it would be mitigated a lot.

The Chairman: Your domino theory begins with domino number one falling based on a host of split-run editions coming into Canada. However, under Senator Sylvain's scenario the only split-run which would appear that is not already grandfathered would be *Sports Illustrated*. It seems to me that the remaining dominoes were predicated on domino number one falling, since that is how domino theories work, and domino number one was predicated on a host of split-run publications appearing, as I understand it.

It seems to me that is the logic of your argument and so I had difficulty with your answer to Senator Sylvain's question because *Sports Illustrated* has now been publishing for some two and a half years in Canada and, to the best of my knowledge, there is no Canadian publication that has failed as a result of *Sports Illustrated* having been published for two and a half years. Under Senator Sylvain's scenario a host of other publications would not come in because the bill is looking to the future as opposed to being retroactive. If my analysis is correct, then there is something wrong with your answer to Senator Sylvain's question.

Mr. Sinclair: I think your answer is correct in this respect: no Canadian magazines, to my knowledge, have gone out of business in the last two and a half years, but I think that each of the magazines that might be grossly affected by such diversion are living in monthly expectation of some action by the Canadian government. They would certainly hang on until action is taken or it is clear that no action will be taken.

The Chairman: Are you suggesting that some Canadian publications would have gone out of business had they known two years ago that *Sports Illustrated* was not going to be grandfathered?

Mr. Sinclair: No, I am not quite saying that. There are magazines, which may be in a marginal financial situation, which are waiting for this action to be concluded one way or another.

[Traduction]

Illustrated. Les budgets de publicité seraient ainsi détournés au profit de *Sports Illustrated* et au détriment des magazines canadiens.

Le sénateur Sylvain: Cela s'est-il produit depuis que *Sports Illustrated* publie au Canada?

M. Sinclair: Oui, cela s'est produit.

Le sénateur Sylvain: Avez-vous des chiffres?

M. Sinclair: Je n'ai pas de chiffres, mais il en existe. Ceux-ci ont été présentés au groupe de travail. Je suis certain que la CMPA pourrait vous les fournir.

Le sénateur Sylvain: Ce que vous dites, c'est qu'il y aurait une réaction, mais que celle-ci serait beaucoup moins prononcée que celle que vous avez décrite?

M. Sinclair: Il y aurait une réaction en chaîne, mais celle-ci serait beaucoup moins importante.

Le président: En vertu de votre théorie, la première réaction se produirait à condition que les éditions à tirage dédoublé se mettent à proliférer au Canada. Toutefois, selon le scénario présenté par le sénateur Sylvain, la seule édition à tirage dédoublé qui existerait et qui n'est pas déjà une exception serait celle du *Sports Illustrated*. Il me semble que les autres réactions décrites ne se produiraient que si la première survient, puisque c'est ainsi que sont déclenchées les réactions en chaîne. Or, si je comprends bien, cette première réaction elle-même ne se produirait que si toute une série d'éditions à tirage dédoublé faisaient leur apparition sur le marché canadien.

Étant donné que votre argument se fonde sur cette prémisse, j'ai certaines réserves en ce qui a trait à la réponse que vous avez donnée au sénateur Sylvain, puisque *Sports Illustrated* publie son édition à tirage dédoublé au Canada depuis environ deux années et demie et que, à ce que je sache, aucune publication canadienne n'a dû cesser son activité pour autant. En vertu du scénario du sénateur Sylvain, le marché ne serait pas inondé d'éditions à tirage dédoublé, puisque le projet de loi concerne l'avenir, et non le passé. Si mon analyse est correcte, il y a quelque chose qui ne va pas avec la réponse que vous avez donnée au sénateur Sylvain.

M. Sinclair: Votre réponse me paraît juste à cet égard: aucun magazine canadien, à ma connaissance, n'a fermé ses portes depuis deux ans et demi, mais les magazines qui risquent de souffrir énormément d'un tel détournement vivent d'un mois à l'autre dans l'attente d'une mesure de la part du gouvernement canadien. Ils devraient certes tenir bon jusqu'à ce qu'une mesure soit prise ou qu'il soit clair qu'aucune mesure ne sera prise.

Le président: Voulez-vous dire que certains périodiques canadiens auraient fermé leurs portes s'ils avaient su il y a deux ans que *Sports Illustrated* ne serait pas exempté?

M. Sinclair: Non, ce n'est pas tout à fait ce que je dis. Il y a des magazines, qui se trouvent peut-être dans une situation financière difficile, qui attendent qu'une telle mesure soit décidée d'une façon ou d'une autre.

[Texte]

The Chairman: I would not be surprised if that were true but, as you say, one way or the other they may make the same decision regardless of the outcome.

Senator Sylvain: Over the many years that I have been reading magazines, any number of magazines have appeared and failed. This goes back some 60 years. We are not talking about *Sports Illustrated* here.

Mr. Sinclair: Your researcher may have the figures available, I do not have it at my fingertips, but the millions of dollars that have already gone into *Sports Illustrated Canada* has come out of other Canadian media, I would guess largely Canadian magazines.

Senator Sylvain: There seems to be a finite number that goes into advertising. Sales are every increasing. I would think that there is a correlation between the economy growing and advertising budgets. If your budget for advertising produces more sales you are likely to put more money into advertising. That is the way I have always understood the system. Am I wrong?

Mr. Sinclair: No, senator, you are correct.

Senator Sylvain: Then we are not talking about a finite number.

Mr. Sinclair: We are talking about a number that increases as the economy builds. We are talking about a number that does not increase because there are more magazines out there to choose from.

Senator Sylvain: It depends on the sales the advertising generates.

Mr. Sinclair: Correct, and my point is that the advertising expenditure total will not be increased by virtue of new magazines coming onto the market. It is a relative constant, if you will, always growing.

Senator Sylvain: I think we are at cross purposes, so perhaps I should stop.

Senator Hervieux-Payette: Do you have the percentage of advertising dollars spent in periodicals as compared to radio and television? There may be more advertising money whole for companies to spend on advertising, but where is that money being spent? On the other hand, are we talking about a certain amount, say, 10 per cent or 20 per cent of a total envelope for advertisement that is not necessarily increasing advertising on the periodical side because they are competing with daily newspapers, with radio and television and, probably, direct advertisement publication? If you could provide these figures we could determine what we are facing.

Mr. Sinclair: I would make two points. You are quite correct in assuming that the share of advertising dollars that go into magazines is relatively constant year after year. If anything, in the last ten years it has decreased. That is probably due to an increased in the broadcast industries.

[Translation]

Le président: Je ne serais pas étonné que cela soit vrai, mais, comme vous dites, ils prendront peut-être la même décision d'une façon ou d'une autre, peu importe le résultat.

Le sénateur Sylvain: Depuis les nombreuses années où je lis des magazines, un certain nombre d'entre eux sont apparus et ont disparu. Cela fait une soixantaine d'années. Je ne vous parle donc pas de *Sports Illustrated*.

M. Sinclair: Votre chercheuse possède peut-être des chiffres à cet égard, je ne les connais pas sur le bout du doigt, mais les millions de dollars déjà dépensés en publicité publiée dans *Sports Illustrated Canada* proviennent d'autres médias canadiens, surtout des magazines je suppose.

Le sénateur Sylvain: Il semble y avoir un montant limité d'argent dépensé en publicité. Les ventes augmentent sans cesse. Il doit exister une corrélation entre la croissance de l'économie et les budgets pour la publicité. Si votre budget de publicité produit une augmentation de votre chiffre d'affaires, vous investirez probablement plus d'argent dans la publicité. C'est ainsi que j'ai toujours compris le système. Est-ce que je me trompe?

M. Sinclair: Non, sénateur, vous avez raison.

Le sénateur Sylvain: Nous ne parlons donc pas d'une quantité limitée.

M. Sinclair: Nous parlons d'une quantité qui augmente à mesure que l'économie grandit. Nous parlons cependant d'une quantité qui n'augmente pas parce qu'il existe un plus grand choix de magazines.

Le sénateur Sylvain: Cela dépend du chiffre d'affaires généré par la publicité.

M. Sinclair: Exact, et je soutiens que le total des dépenses de publicité n'augmentera pas du fait de l'arrivée de nouveaux magazines sur le marché. Il s'agit d'une constante relative, si vous voulez, qui augmente sans cesse.

Le sénateur Sylvain: Comme je crois que nous ne nous comprenons pas, je devrais peut-être m'arrêter.

Le sénateur Hervieux-Payette: Avez-vous la proportion des dépenses de publicité faites dans les périodiques par rapport à la radio et à la télévision? Les entreprises disposent peut-être de plus d'argent à dépenser en publicité dans l'ensemble, mais où cet argent est-il dépensé? Par ailleurs, parlons-nous d'un certain montant, disons 10 ou 20 p. 100 de l'enveloppe totale pour la publicité, qui ne fait pas nécessairement augmenter les dépenses de publicité du côté des périodiques parce qu'ils sont en concurrence avec les quotidiens, avec la radio et la télévision et, probablement, avec la publicité directe? Si vous pouviez fournir ces chiffres, nous pourrions déterminer ce à quoi nous avons affaire.

M. Sinclair: J'ai deux observations à faire. Vous avez tout à fait raison de supposer que la proportion des revenus publicitaires qui vont aux magazines est relativement constante d'une année à l'autre. Elle a peut-être même diminué depuis dix ans. Cela est-peut-être attribuable à une augmentation pour le secteur de la radio-télévision.

[Text]

Let me tell you what I know based on my experience in advertising agencies. The advertiser establishes an advertising budget which very often goes up year after year and decides that he wants a particular advertising campaign to be in newspapers and magazines. There is usually a fixed amount for magazines. Then, from a magazine list, choices are made and a line is drawn. Perhaps the first four magazines on the list are chosen. If, all of a sudden, *Sports Illustrated Canada* were to find itself in the number five position somebody else would be dropped. There is a finite amount of money being directed into magazines.

Senator Hervieux-Payette: How many firms in the advertising business are Canadian? I believe there have been a large number of takeovers by American firms.

Mr. Sinclair: In my industry?

Senator Hervieux-Payette: Yes.

Mr. Sinclair: Speaking for my association, we have more Canadian-owned agencies industries than we have multinational agencies. The larger of our members are multinationals. Nine of the 10 top agencies in this country are now owned by multinationals.

Senator Hervieux-Payette: What percentage of the advertisement budget do they control, 60 per cent, 70 per cent?

Mr. Sinclair: No, I would say less than that because there are dozens of smaller but Canadian-owned agencies.

Senator Hervieux-Payette: Can your organization provide us with that figure?

Mr. Sinclair: Yes, I could very easily give you figures based on our organization.

The Chairman: Senators, our final witness for the day is Mr. Yves Fortier, legal counsel to Quebecor. He is accompanied by Mr. André Gourd, the vice-president of governmental affairs for Quebecor.

Welcome to Ottawa again, Mr. Fortier, in a different capacity. You have appeared here many times wearing many different hats.

Mr. Yves Fortier, Legal Counsel, Quebecor Inc.: Mr. Chairman, it is a pleasure to be here. Thank you for your words of welcome.

Notre mémoire a été déposé dans les deux langues officielles. L'heure se fait plutôt tardive, alors...

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous l'avons lu.

M. Fortier: C'est ce que je crois et c'est ce que je devine, sénateur. Alors, je ne lirai pas mon texte. Je représente ici aujourd'hui Quebecor qui est une entreprise de communications. C'est une entreprise qui publie, c'est une entreprise qui distribue des publications et c'est une entreprise qui édite des magazines de langue française au Canada.

Par l'intermédiaire de sa société affiliée, Imprimeries Quebecor Inc., elle est le premier imprimeur commercial en importance au Canada, deuxième en Amérique du Nord et parmi les plus importantes d'Europe. C'est donc à titre d'entreprise d'édition, de

[Traduction]

Je vais vous dire ce que je sais d'après mon expérience des agences de publicité. L'annonceur établit un budget de publicité qui augmente très souvent d'une année à l'autre. Il décide de mener une campagne publicitaire dans les journaux et les magazines. Un montant fixe est habituellement prévu pour les magazines. Il choisit ensuite parmi une liste de magazines, disons les quatre premiers de la liste, et s'en tient là. Si le magazine *Sports Illustrated Canada* se retrouvait soudain à la cinquième place, un autre magazine serait abandonné. Il y a un montant limité d'argent qui est consacré aux magazines.

Le sénateur Hervieux-Payette: Combien d'agences dans le secteur de la publicité sont canadiennes? Je crois qu'il y a eu un grand nombre d'acquisitions de la part d'agences américaines.

M. Sinclair: Dans mon secteur?

Le sénateur Hervieux-Payette: Oui.

M. Sinclair: En ce qui concerne mon organisme, nous avons davantage d'agences canadiennes que d'agences multinationales. Les plus importants de nos membres sont cependant des multinationales. Neuf des dix plus importantes agences au Canada appartiennent maintenant à des intérêts étrangers.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quelle proportion du budget publicitaire contrôlent-elles, 60 p. 100, 70 p. 100?

M. Sinclair: Non, je dirais moins que cela, car il existe des douzaines d'agences plus modestes, mais appartenant à des intérêts canadiens.

Le sénateur Hervieux-Payette: Votre organisme peut-il nous fournir ce chiffre?

M. Sinclair: Oui, je pourrais très facilement vous donner des chiffres basés sur notre organisme.

Le président: Sénateurs, notre dernier témoin pour aujourd'hui est M. Yves Fortier, conseiller juridique de Quebecor. Il est accompagné de M. André Gourd, vice-président aux affaires gouvernementales de Quebecor.

Je vous souhaite de nouveau la bienvenue à Ottawa, monsieur Fortier, mais à un autre titre. Vous avez comparu ici à plusieurs reprises, mais à plusieurs titres différents.

M. Yves Fortier, conseiller juridique, Quebecor Inc.: Je suis heureux d'être ici, monsieur le président. Je vous remercie de vos paroles de bienvenue.

Our brief was tabled in both official languages. Since it is getting rather late —

Senator Hervieux-Payette: We read it.

Mr. Fortier: This is what I suspected, senator. Therefore, I will not read my text. I am here to represent Quebecor, which is a communication company. It is a business that publishes, distributes and prints French-language magazines in Canada.

Through its affiliate, Imprimeries Quebecor Inc., it is the number one commercial printer in Canada, the second in North America, and it also rates with the most important ones in Europe. Therefore, it is as a company that publishes, distributes and prints

[Texte]

distribution et d'impression de magazines, que Quebecor se préoccupe de la vitalité du secteur canadien des périodiques.

Vous auriez raison de prétendre ou de suggérer que ses intérêts sont d'ordre financier, mais ils ne sont pas seulement d'ordre financier, ils tiennent aussi à sa philosophie.

L'entreprise Quebecor possède un intérêt dans le secteur qui est l'objet du projet de loi C-103, par sa participation en tant qu'éditeur, imprimeur et distributeur et elle fait des représentations aujourd'hui sur ce projet de loi, en raison de l'intérêt direct qu'elle possède en tant qu'éditeur canadien de magazines, distributeur de périodiques et par l'entremise de sa filiale Imprimeries Quebecor Inc., imprimeur canadien de magazines qui ont un chiffre d'affaires annuel d'environ 205 millions de dollars.

Ses ventes comprennent un grand nombre de périodiques canadiens incluant *Sports Illustrated Canada*. Dans notre mémoire, nous vous avons raconté que Quebecor était une fervente partisane du libre-échange. Nous avons parlé du nombre d'employés et avons mentionné qu'elle était tributaire d'un accès libre et ouvert au marché.

Nous avons souligné que Quebecor appuyait l'aide apportée par le gouvernement fédéral aux industries culturelles. La protection qu'il leur accorde, entre autres par le truchement de la Loi de l'impôt sur le revenu de son article 19 et par le numéro tarifaire 9958 du Tarif des douanes et le programme de remplacement des subsides postaux, qui accorde aux revues par abonnements, qui appartiennent à des Canadiens, des tarifs postaux préférentiels.

Alors, compte tenu de ces mesures qui existent déjà, il est impossible pour un éditeur canadien de lancer une édition à tirage dédoublé au Canada et, en tant qu'éditeur canadien, Quebecor Inc. croit que les mesures actuelles sont suffisantes.

As has been said, the objective of Bill C-103 is to prevent the publication of split-run editions through the imposition of an excise tax. It has a very narrow application because, in our submission, it appears to specifically target, although not by name, *Sports Illustrated Canada* by setting as an effective date for its grandfathering provisions March 26, 1993, a date which happens to be five days prior to the first issue of *Sports Illustrated Canada*.

We set out in our short brief that Bill C-103, in its present form, affects Quebecor in several ways. First, there is the incidence of the tax. My friends from the Canadian Bar Association — an association that I knew well in another incarnation — pointed out that these collection clauses are far too broad, and they should be deleted so that only the publisher should bear a tax liability. We agree with that.

With respect to the impact on employment, we point out that *Sports Illustrated Canada* generates approximately 700 person hours of employment per issue at Quebecor Printing Inc.'s facility north of Toronto. Such employment impact is small, but it is real.

[Translation]

magazines that Quebecor is concerned about the vitality of the Canadian market for periodicals.

You would be right to claim or to suggest that Quebecor is motivated by financial interests. However, its interests are not only of a financial nature: it is also a matter of principle.

Quebecor has an interest in the issue targeted by Bill C-103, because of its role as a publisher, printer and distributor. Today, it makes representations regarding this bill because of its direct interest as a Canadian publisher of magazines and distributor of periodicals, and also, through its subsidiary Imprimeries Quebecor Inc., as a Canadian printer of magazines with annual sales of about \$205 million.

Its sales involve a large number of Canadian periodicals, including *Sports Illustrated Canada*. In our brief, we said that Quebecor was a strong supporter of free-trade. We elaborated on its number of employees and on the fact that it relies on a free and open access to the market.

We also pointed out that Quebecor supports the federal assistance provided to cultural industries, including the protection afforded through section 19 of the Income Tax Act, tariff item 9958 in the Customs Tariff, as well the Postal Subsidy Replacement Program, which provides concessional postal rate subsidies to Canadian-owned subscription magazines.

Given the already existing measures, it is impossible for a Canadian publisher to launch a split-run edition in Canada. As a Canadian publisher, Quebecor Inc. feels that the existing measures are adequate.

Comme on l'a dit, le projet de loi C-103 a pour objet d'empêcher la publication d'éditions à tirage dédoublé au moyen de l'imposition d'une taxe d'accise. Il sera d'application très restreinte, car il nous paraît viser précisément, mais sans le nommer, le magazine *Sports Illustrated Canada* en fixant sa date d'application au 26 mars 1993, date qui tombe cinq jours avant la parution du premier numéro de *Sports Illustrated Canada*.

Nous démontrons, dans notre bref mémoire, que le projet de loi C-103 touche Quebecor de plusieurs manières. Il y a tout d'abord l'incidence de la taxe. Mes amis de l'Association du Barreau canadien — un organisme que j'ai bien connu à un autre titre — ont fait remarquer que ces articles relatifs au paiement de la taxe sont beaucoup trop généraux et devraient être supprimés de sorte que seul l'éditeur porte la responsabilité fiscale. Nous sommes d'accord.

Quant à l'incidence sur l'emploi, nous faisons remarquer que *Sports Illustrated Canada* fournit environ 700 heures personnes de travail par numéro à l'atelier d'impression d'Imprimeries Quebecor Inc., situé au nord de Toronto. Cette incidence sur l'emploi est faible, mais réelle.

[Text]

With respect to potential retaliation, I know that much has been made of section 2005 of the FTA. I will not reread the provision, but Quebecor does subscribe to the view that there is a real danger that, if the bill is passed as it exists, the U.S. may well invoke its right to take retaliatory measures of equivalent commercial effect. Such measures would be very damaging for a number of corporations in Canada.

In summary, Mr. Chairman and honourable senators, Quebecor recognizes the right of the Government of Canada to set public policy, particularly with respect to cultural issues. We accept the principles of the bill with amendments — that is, the expressed will of Parliament.

However, we recommend that, at a minimum, the effective date for the grandfathering provisions should be changed to the date of Royal Assent. There is, in my opinion as a practising lawyer for many years, something repugnant about retroactive legislation. This change would continue to permit *Sports Illustrated Canada* to publish with its current frequency. In our submission, this would be fair, as *Sports Illustrated Canada* is the only split-run edition now operating legally in Canada that would be excluded by the bill. This would also make, I submit, American retaliation less likely.

Finally, it would protect existing Canadian printing employment; yet, clearly, it would prohibit any other split-run edition from starting operations in Canada. In such circumstances, Mr. Chairman and honourable senators, the interests of Canadian publishers would be fully protected.

Thank you for the opportunity to make our views known.

The Chairman: I believe that Senator Meighen gave you the Canadian Bar Association brief to look at.

Mr. Fortier: Yes, he did.

The Chairman: They have recommended two amendments: one deals with responsible persons; and the other deals with liability. In your brief, which was obviously written before you saw the brief of the Canadian Bar Association, you specifically state that only the publisher should bear a tax liability. The Canadian Bar Association's brief goes marginally beyond that in that it includes the advertiser. Do you have any difficulty at all with the two amendments proposed by the Canadian Bar Association?

Mr. Fortier: I do not have the CBA brief before me at the moment, but I did notice that its representations did not seek an exclusion as broad as we submit in our brief.

The Chairman: Their amendment excluded printers, distributors and retailers and they said that the liability should apply only to the advertiser and the publisher.

[Traduction]

En ce qui a trait à la possibilité de mesures de représailles, je sais qu'on a fait grand cas de l'article 2005 de l'Accord de libre-échange canado-américain. Je ne citerai pas de nouveau l'article, mais Quebecor souscrit à l'opinion que, si le projet de loi est adopté dans sa version actuelle, les États-Unis pourraient bien invoquer leur droit à l'établissement de mesures de représailles ayant un effet commercial équivalent. De telles mesures pourraient causer beaucoup de tort à un certain nombre d'entreprises au Canada.

En résumé, monsieur le président et honorables sénateurs, Quebecor reconnaît que le gouvernement du Canada a le droit d'établir des politiques d'application générale, particulièrement en ce qui concerne les questions culturelles. Nous acceptons les principes mis de l'avant dans le projet de loi, si telle est la volonté expresse du Parlement, pourvu qu'on y apporte certains amendements.

Nous recommandons cependant de modifier, à tout le moins, la date d'entrée en vigueur des dispositions d'exemption pour la fixer à la date de la sanction royale. À mon avis à titre de praticien du droit depuis de nombreuses années, une loi rétroactive a quelque chose de répugnant. Cette modification permettrait à *Sports Illustrated Canada* de continuer à paraître selon sa fréquence actuelle. Cela nous semblerait juste, étant donné qu'il s'agit du seul magazine à tirage dédoublé actuellement publié en toute légalité au Canada qui serait effectivement visé par le projet de loi. Cette modification rendrait en outre moins probables des mesures de représailles américaines.

Enfin, elle protégerait les emplois actuels dans le secteur canadien de l'imprimerie, tout en empêchant clairement le lancement au Canada de toute autre édition à tirage dédoublé. Dans ces conditions, monsieur le président et honorables sénateurs, les intérêts des éditeurs canadiens seraient protégés.

Je vous remercie de nous avoir permis de faire connaître notre point de vue.

Le président: Je crois que le sénateur Meighen vous a donné le mémoire de l'Association du Barreau canadien pour le consulter.

M. Fortier: Oui, en effet.

Le président: Il a recommandé deux amendements: l'un a trait aux personnes responsables et l'autre, à l'obligation fiscale. Dans votre mémoire, qui a manifestement été rédigé avant que vous n'ayez vu le mémoire de l'Association du Barreau canadien, vous dites précisément que seul l'éditeur devrait porter une obligation fiscale. Le mémoire de l'Association du Barreau canadien va très légèrement plus loin que cela puisqu'il inclut l'annonceur. Trouvez-vous quoi que ce soit à redire aux deux amendements proposés par l'Association du Barreau canadien?

M. Fortier: Je n'ai pas son mémoire sous les yeux en ce moment, mais j'ai remarqué que ses instances ne cherchaient pas à obtenir une exclusion aussi générale que nous le souhaitons dans notre mémoire.

Le président: Son amendement excluait les imprimeurs, les distributeurs et les détaillants, et le mémoire disait que l'obligation fiscale devrait s'appliquer uniquement à l'annonceur et à l'éditeur.

[Texte]

Mr. Fortier: We subscribe to that.

The Chairman: You have no problem with that.

Mr. Fortier: We can live with that. We think it would be fair.

The Chairman: I realize that you only mention publishers in your brief, but in fact you have no difficulty including the advertiser, provided that the printers, retailers and distributors are excluded; is that correct?

Mr. Fortier: That is correct.

The Chairman: I realize that you would prefer, from your client's point of view, that Bill C-103 not exist at all. Your statement was that, if one were looking for a compromise position, your minimum position would be to have the effective date of the legislation be the date on which the act is proclaimed, thereby grandfathering *Sports Illustrated* at its current number of editions.

Mr. Fortier: That is correct.

The Chairman: Obviously you would prefer a better solution, which is none of this, but is that a reasonable compromise from your point of view?

Mr. Fortier: From our point of view that would be a fair and reasonable compromise.

Le sénateur Hervieux-Payette: Êtes-vous impliqués seulement dans la distribution de magazines? Êtes-vous impliqués dans la distribution ou seulement dans l'impression?

M. Fortier: Dans la distribution aussi, oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que le *Time* est également votre client aux États-Unis, ou seulement au Canada?

M. Fortier: Aux États-Unis, oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: La question de la rétroactivité — étant donné que vous êtes un avocat, il est plus facile d'en discuter — quand on profite justement, comme le disait un de mes collègues, d'une mesure fiscale avantageuse et que le gouvernement décide tout simplement de cesser cette mesure fiscale — et on en a vu plusieurs exemples, je pense que dans le domaine de la recherche et développement, très souvent, on a vu des mesures fiscales qui s'appliquaient à un moment donné dans des secteurs où le gouvernement n'avait pas prévu qu'elles s'appliqueraient. Je pense que dans ce cas-ci, les témoins de la Canadian Magazine Publishers Association nous ont dit que ce n'était pas seulement *Sports Illustrated*, mais qu'il y avait plusieurs autres magazines comme *Esquire*, *Cosmopolitan*, *Forbes*, *Good Housekeeping*, qui pourraient exactement faire la même chose et venir compétitionner, à toutes fins pratiques, les publications canadiennes. Effectivement, leurs coûts de production sont certainement amortis plusieurs fois quand ils arrivent au Canada en raison de la grandeur du marché ou de la taille du marché qu'ils ont.

Dans votre mémoire, vous dites que pour ceux-là, la loi 103 devrait s'appliquer, mais vous demandez la permission de continuer pour *Sports Illustrated*?

[Translation]

M. Fortier: Nous souscrivons à cela.

Le président: Cela ne vous pose pas de problème.

M. Fortier: Nous pouvons nous en accommoder. Nous pensons que ce serait équitable.

Le président: Je me rends compte que vous n'avez mentionné que les éditeurs dans votre mémoire, mais vous ne voyez aucun inconvénient à inclure les annonceurs, pourvu que les imprimeurs, les détaillants et les distributeurs soient exclus; est-ce exact?

M. Fortier: C'est exact.

Le président: Je sais bien que vous préféreriez, d'après le point de vue de votre client, que le projet de loi C-103 n'existe pas du tout. Vous avez déclaré que si l'on cherchait à parvenir à un compromis, vous tiendriez à tout le moins à ce que l'on fixe la date d'entrée en vigueur de la loi à la date de promulgation de la loi, ce qui aurait pour effet d'en exonérer *Sports Illustrated* à la hauteur du nombre actuel de numéros qu'il publie.

M. Fortier: C'est exact.

Le président: Vous préféreriez évidemment une meilleure solution, c'est-à-dire rien de tout cela, mais s'agit-il à votre avis d'un compromis raisonnable?

M. Fortier: Il s'agirait à notre avis d'un compromis juste et raisonnable.

Senator Hervieux-Payette: Are you involved only in the distribution of magazines? Are you involved in the distribution, or only in the printing of magazines?

Mr. Fortier: We are also involved in the distribution.

Senator Hervieux-Payette: Is *Time* also a client of yours in the United States, or only in Canada?

Mr. Fortier: It is also a client in the United States.

Senator Hervieux-Payette: Let us take a look at the issue of retroactive application. Since you are a lawyer, it is easier to discuss this issue. We have a situation where there exists an advantageous tax measure and the government now wants to eliminate that measure. We saw several examples of that in the past. For instance, in the research and development sector, tax measures were often applied to areas where the government had not intended them to apply. In this particular case, the officials representing the Canadian Magazine Publishers Association told us that *Sports Illustrated* was not the only magazine involved, but that there were several other ones as well, such as *Esquire*, *Cosmopolitan*, *Forbes* and *Good Housekeeping*, which could do exactly the same thing and come here to compete, for all intents and purposes, with Canadian magazines. Given the size of their market, there is no doubt that the production costs of these publications have been written off several times by the time they arrive in Canada.

In your brief, you say that, in their case, Bill C-103 should apply. However, you ask that *Sports Illustrated* be authorized to continue publishing its split-run edition.

[Text]

M. Fortier: Selon notre analyse de la loi, sénateur, selon notre connaissance des faits, dont certains que vous avez évoqués vous-même, il n'y a que la publication dédoublée de *Sports Illustrated* qui pourrait être impactée par le projet de loi qui est sous étude aujourd'hui. Et cela n'est pas notre préoccupation d'ouvrir la porte à d'autres publications du même acabit qui pourraient surgir à l'avenir.

Le sénateur Hervieux-Payette: Et quand vous parlez de vos onze magazines, dans quelle langue sont-ils?

M. Fortier: Monsieur Gourd?

M. André Gourd, vice-président, Affaires gouvernementales: En français.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ils sont tous en français.

Le sénateur Sylvain: Je n'ai pas vraiment de questions à poser à maître Fortier. Je veux simplement vous dire que je suis entièrement d'accord avec tout ce que vous avez dit si éloquentement. J'ai essayé ce matin de faire ressortir les mêmes arguments que vous mentionnez.

M. Fortier: Et on n'en avait pas discuté.

Le sénateur Sylvain: On n'en avait pas discuté, malheureusement. Mais, de toute façon, je voulais simplement dire cela. Je pense que votre exposé va nous aider énormément dans nos recherches, et je tiens à vous remercier d'être venus nous voir.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Fortier.

Our next meeting will be on Tuesday, December 5, at nine o'clock, not ten o'clock. The first witness in rebuttal will be Mr. Dupuy, the Minister of Heritage. That will be an open meeting. We will then go into a closed session to consider the report of the committee. We will circulate to senators' offices on Monday afternoon a draft report which, unfortunately, will be in English only. It will have to be written tomorrow and over the weekend, so I apologize for the fact that it will be only in English.

The committee adjourned.

[Traduction]

Mr. Fortier: Based on our review of the bill and on our knowledge of the facts, including some pointed out by you, *Sports Illustrated's* split-run edition is the only one that could be affected by the bill under review. The fact is that we are not interested in opening the door to other similar magazines that could crop up in the future.

Senator Hervieux-Payette: You refer to your eleven magazines. In which language are they published?

Mr. Fortier: Mr. Gourd?

Mr. André Gourd, Vice-President, Governmental Affairs: In French.

Senator Hervieux-Payette: They are all in French.

Senator Sylvain: I do not really have any questions for Mr. Fortier. I simply want to tell you that I fully agree with all the things you said so eloquently. This morning, I tried to stress the points that you just mentioned.

Mr. Fortier: And we did not consult each other.

Senator Sylvain: We did not consult each other, unfortunately. In any case, this is all I had to say. I think your presentation will help us tremendously in our research, and I want to thank you for coming here.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fortier.

Notre prochaine séance se tiendra le mardi 5 décembre à 9 heures, au lieu de 10 heures. Le premier témoin pour la réfutation sera M. Dupuy, le ministre du Patrimoine. La séance sera ouverte à tous. Nous nous réunirons ensuite à huis clos pour élaborer le rapport du comité. Nous distribuerons aux bureaux des sénateurs un projet de rapport qui sera malheureusement en anglais seulement. Il faudra le rédiger demain et au cours de la fin de semaine; je m'excuse donc du fait qu'il sera en anglais seulement.

La séance est levée.

From Reader's Digest Association (Canada) Ltd:

Barbara Robins, Vice-President and Legal Counsel.

From the Canadian Bar Association:

D. Blair Nixon; Vice-Chair, National Sales and Commodity Tax Section; and

Tamra L. Thomson; Director, Legislation and Law Reform.

From the Institute of Canadian Advertising:

John Sinclair, President.

From Quebecor Inc:

André Gourd, Vice-President, Governmental Affairs; and

Yves Fortier, Legal Counsel.

De Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd:

Barbara Robins, vice-présidente et conseillère juridique.

De l'Association du Barreau canadien:

D. Blair Nixon, vice-président, Section nationale sur les taxes de vente et à la consommation; et

Tamra L. Thomson, directrice, Législation et réforme du droit.

De l'Institut de la publicité canadienne:

John Sinclair, président.

De Quebecor inc.:

André Gourd, vice-président, Affaires gouvernementales; et

Yves Fortier, conseiller juridique.



If undelivered, return **COVER ONLY** to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette **COUVERTURE SEULEMENT** à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From Heritage Canada:

Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage; and
Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy.

From the Department of Finance:

Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy.

From the the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Tom MacDonald, Director General, United States Trade and Economic Policy Bureau.

From Time Canada Ltd:

Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Inc.;
Nicholas P. Wattson, Sales Manager, Sports Illustrated Canada;
Ronald G. Atkey, P.C., Q.C., Legal Counsel; and
R. Alan Young, Legal Counsel.

From the Canadian Magazine Publishers Association:

Maureen Cavan, member, Political Affairs Committee;
Catherine Keachie, President;
Jeff Shearer, Chair of the Political Affairs Committee; et
Jim Warrillow, member.

(Continued on previous page)

Du ministère du Patrimoine canadien:

Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine; et
Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles.

Du ministère des Finances:

Patricia Malone, chef, Accise, bière, vin et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt.

Du ministère des Affaires étrangères et Commerce extérieur:

Tom MacDonald, directeur-général de la politique commerciale et économique-États-unis.

De Time Canada Ltd:

Sandra Berry, directeur de la gestion, Time Canada Inc.;
Nicholas P. Wattson, gestionnaire des ventes, Sports Illustrated Canada;
Ronald G. Atkey, c.p., c.r., conseiller juridique; et
R. Alan Young, conseiller juridique.

De la Canadian Magazine Publishers Association:

Maureen Cavan, membre du comité des affaires politiques;
Catherine Keachie, présidente;
Jeff Shearer, président du comité des affaires politiques; et
Jim Warrillow, membre.

(Suite à la page précédente)



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Tuesday, December 5, 1995

Issue No. 50

Second and Last Proceedings on:
Bill C-103, An Act to amend
the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

APPEARING:
The Honourable Michel Dupuy, P.C., M.P.,
Minister of Heritage Canada

INCLUDING:
THE TWENTY-SIXTH REPORT
OF THE COMMITTEE (Bill C-103)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le mardi 5 décembre 1995

Fascicule n° 50

Deuxième et dernier fascicule concernant:
Le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur
la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

COMPARAÎT:
L'honorable Michel Dupuy, c.p., député
ministre du Patrimoine canadien

Y COMPRIS:
LE VINGT-SIXIÈME RAPPORT
DU COMITÉ (projet de loi C-103)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

FEB 8 1996

University of Toronto

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	* Lynch-Staunton
* Fairbairn, P.C.	(or Berntson)
(or Graham)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Stratton. (December 5, 1995)

The name of the Honourable Senator Grimard substituted for that of the Honourable Senator Sylvain. (December 5, 1995)

The name of the Honourable Senator LeBreton substituted for that of the Honourable Senator Murray. (December 6, 1995)

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Oliver. (December 6, 1995)

The name of the Honourable Senator Sylvain substituted for that of the Honourable Senator Grimard. (December 6, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	* Lynch-Staunton
* Fairbairn, c.p.	(ou Berntson)
(ou Graham)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Oliver est substitué à celui de l'honorable sénateur Stratton. (Le 5 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Grimard est substitué à celui de l'honorable sénateur Sylvain. (Le 5 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur LeBreton est substitué à celui de l'honorable sénateur Murray. (Le 6 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Stratton est substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver. (Le 6 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Sylvain est substitué à celui de l'honorable sénateur Grimard. (Le 6 décembre 1995)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, December 5, 1995
(62)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 9:08 a.m., in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Angus, Grimard, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber, Meighen, Murray, P.C., Oliver, Perrault, P.C., Simard and Stewart. (12)

Other Senator present: The Honourable Senator Stollery.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

APPEARING:

The Honourable Michel Dupuy, P.C., M.P., Minister of Heritage Canada.

WITNESSES:

From Heritage Canada:

Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage; and

Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy.

From the Department of Finance:

Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Tom MacDonald, Director-General, United States Trade and Economic Policy Bureau.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 7, 1995, the Committee continued its consideration of Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

The Minister made an opening statement and along with Messrs Rabinovitch and MacDonald and Ms. Malone answered questions.

It was agreed, that the following documents be appended to the *Proceedings of the Committee*:

1. January 13, 1993 letter to Mr. Gerald Levin, President and Co-CEO, Time Warner Inc. from Mr. Pierre Gravelle, Q.C., Deputy Minister of Revenue Canada. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"1".)
2. January 15, 1993 letter to Mr. Pierre Gravelle, Q.C., Deputy Minister of Revenue Canada from Ms Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Ltd. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"2".)

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 5 décembre 1995
(62)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 h 08, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Grimard, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber, Meighen, Murray, c.p., Oliver, Perrault, c.p., Simard et Stewart. (12)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stollery.

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerald Goldstein, chef, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

COMPARAÎT:

L'honorable Michel Dupuy, c.p., député, ministre du Patrimoine canadien.

TÉMOINS:

Du ministère du Patrimoine canadien:

Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine; et

Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles.

Du ministère des Finances:

Patricia Malone, chef, Accise, bière, vin et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt.

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Tom MacDonald, directeur général, Politique commerciale et économique — États-Unis.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 7 novembre 1995, le comité poursuit son examen du projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le ministre fait une déclaration et, de concert avec MM. Rabinovitch et MacDonald et Mme Malone, répond aux questions.

Il est convenu d'annexer les documents suivants aux *Délibérations du comité*:

1. Lettre du 13 janvier 1995 de M. Pierre Gravelle, c.r., sous-ministre de Revenu Canada, à M. Gerald Levin, président et coprésident directeur-général, Time Warner Inc. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«1».)
2. Lettre du 15 janvier 1995 de Mme Sandra Berry, directrice générale, Time Canada Ltd., à M. Pierre Gravelle, c.r., sous-ministre de Revenu Canada. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«2».)

[Text]

3. April 8, 1993 letter to Ms Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Ltd. from Mr. Mr. Pierre Gravelle, Q.C., Deputy Minister of Revenue Canada. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"3".)
4. January 27, 1994 letter to the Honourable Michel Dupuy, P.C., M.P., Minister for Heritage Canada from the Honourable Roy MacLaren, P.C., M.P., Minister for International Trade. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"4".)
5. November 30, 1995 letter to the Honourable Michael Kirby, Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce from Mr. Bill Mann, President, Southam Magazine & Information Group. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"5".)
6. December 4, 1995 letter to the Clerk of the Committee from Ms Catherine Keachie, President, Canadian Magazine Publishers Association. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"6".)
7. December 4, 1995 letter to the Honourable Michael Kirby, Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce from Mr. R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"7".)
8. December 5, 1995 letter to the Honourable Michael Kirby, Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce from Mr. R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt. (See Appendix 5900/B1-C-103.50"8".)

At 10:55 a.m., the Committee proceeded *in camera*.

At 11:55 a.m., the Committee proceeded in public.

It was agreed, as per his remarks before the Committee, that the Minister of Heritage would be asked to provide the Committee with an undertaking from the Minister of Finance that at the earliest opportunity the government would bring in appropriate amendments in the next Department of Finance omnibus bill in order to achieve the underlying objectives of what was suggested by the Canadian Bar Association in their brief to the Committee.

It was agreed, on division, that clause 1 of Bill C-103 be amended by replacing line 17, on page 6, with the following:

"on the day this Act is assented to, a particular number of"

It was agreed, that the Chairman report the bill as amended to the Senate.

At 12:00 noon, the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Traduction]

3. Lettre du 8 avril 1993 de M. Pierre Gravelle, c.r., sous-ministre de Revenu Canada, à Mme Sandra Berry, directrice générale, Time Canada Ltd. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«3».)
4. Lettre du 27 janvier 1994 de l'honorable Roy MacLaren, c.p., député, ministre du Commerce international, à l'honorable Michel Dupuy, c.p., député, ministre du Patrimoine canadien. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«4».)
5. Lettre du 30 novembre 1995 de M. Bill Mann, président, Southam Magazine & Information Group, à l'honorable Michael Kirby, président, comité sénatorial permanent des banques et du commerce. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«5».)
6. Lettre du 4 décembre 1995 de Mme Catherine Keachie, présidente, Canadian Magazine Publishers Association, au greffier du comité. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«6».)
7. Lettre du 4 décembre 1995 de M. R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, à l'honorable Michael Kirby, président, comité sénatorial permanent des banques et du commerce. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«7».)
8. Lettre du 5 décembre 1995 de M. R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, à l'honorable Michael Kirby, président, comité sénatorial permanent des banques et du commerce. (Voir annexe 5900/B1-C-103.50«8».)

À 10 h 55, le comité se réunit à huis clos.

À 11 h 55, le huis clos prend fin.

Il est convenu de demander au ministre du Patrimoine d'obtenir, comme il l'a mentionné devant le comité, du ministre des Finances l'engagement que le gouvernement apportera, dès qu'il le pourra, les amendements voulus dans le prochain projet de loi omnibus visant le ministère des Finances, afin d'atteindre les objectifs énoncés par l'Association du Barreau canadien dans son mémoire au comité.

Il est convenu, avec dissidence, de modifier l'article premier du projet de loi C-103 en remplaçant la ligne 14, à la page 6, par ce qui suit:

«à la date de sanction de la présente loi, un»

Il est convenu de faire rapport du projet de loi modifié au Sénat.

À midi, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

TUESDAY, December 5, 1995

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

TWENTY-SIXTH REPORT

Your Committee, to which was referred the Bill C-103, An Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act, has, in obedience to the Order of Reference of Tuesday, November 7, 1995, examined the said Bill and has agreed to report the same with one amendment:

Page 6, Clause 1: Replace line 17, on page 6, with the following:

“on the day this Act is assented to, a particular number of”

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le MARDI 5 décembre 1995

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

VINGT-SIXIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été déféré le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu, a, conformément à l'ordre de renvoi du mardi 7 novembre 1995, étudié ledit projet de loi et est convenu d'en faire rapport avec un amendement:

Page 6, article 1: remplacer la ligne 14 par ce qui suit:

«douze mois se terminant à la date de la sanction de la présente loi, un»

Respectueusement soumis,

Le président,

MICHAEL KIRBY

Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 5, 1995

[Texte]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-103, to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act, met this day, at 9:00 a.m., to give consideration to the bill.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: On behalf of the committee, Mr. Dupuy, we are delighted to have you here. The best description I can give it is in rebuttal, on the basis of all the evidence that was given last Thursday.

The minister has distributed an opening statement.

This morning we will hear from the minister and his officials. We will then go *in camera* in consideration of the draft report of the committee. Please begin, Mr. Dupuy.

Mr. Michel Dupuy, Minister of Canadian Heritage: With me today is Victor Rabinovitch, Patricia Malone and Susan Katz. At the outset, I wish to say how pleased I am to be here with this committee of the Senate today. In a sense, I am an unusual minister because I learned part of the political trade in the back rooms of the Senate. Not too many of my colleagues share this trait in common.

Honourables sénateurs, je suis invité pour parler d'une question de la plus haute importance, à mon avis, à savoir le projet de loi C-103. Ce projet de loi est, en effet, des plus importants, car s'il n'est pas adopté, la politique relative aux magazines se trouvera devant un vide législatif et le marché sera tout en entier ouvert aux éditions dédoublées.

Je suis persuadé que vous connaissez maintenant tous les détails de ce projet de loi qui modifiera la Loi sur la taxe d'accise et la Loi sur l'impôt sur le revenu.

Le projet de loi C-103 vise à maintenir l'intégrité d'une politique qui a fait ses preuves depuis 1965. Un certain nombre de questions ont été soulevées dans le cadre de vos délibérations.

Premièrement, le code tarifaire 9958 pourrait-il être modifié de manière à ce qu'une transmission par voie électronique soit considérée comme un bien?

Deuxièmement, les modifications apportées en 1993 aux principes directeurs à l'égard des entreprises liées sous la Loi sur l'investissement Canada suffisent-elles à régler le problème?

Troisièmement, y aurait-il lieu, comme l'a proposé l'Association du Barreau canadien, de modifier le projet de loi C-103, de sorte que la taxe d'accise s'applique uniquement aux éditeurs et aux annonceurs?

Et quatrièmement, *Sports Illustrated* est-il ciblé par la clause d'antériorité du projet de loi?

J'aimerais consacrer le temps qui m'est imparti pour revenir très brièvement sur ces questions et une en particulier. En premier lieu, le code tarifaire 9958 est une mesure que l'on applique à la frontière, en vue d'interdire l'importation d'éditions dédoublées.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 5 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi C-103, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu, se réunit à 9 heures pour étudier le projet de loi.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Au nom du comité, je souhaite la bienvenue à M. Dupuy, qui aura l'occasion de réfuter les témoignages entendus jeudi dernier.

Le ministre a distribué sa déclaration.

Ce matin, nous entendrons le ministre et ses collègues, après quoi nous étudierons à huis clos le projet de rapport du comité. Monsieur Dupuy, vous avez la parole.

M. Michel Dupuy, ministre du Patrimoine canadien: M'accompagnent aujourd'hui Victor Rabinovitch, Patricia Malone et Susan Katz. D'emblée, laissez-moi vous dire à quel point je suis ravi de comparaître aujourd'hui. Je suis, en un certain sens, un ministre un peu inhabituel, puisque j'ai appris le métier de la politique notamment dans les coulisses du Sénat. Je ne crois pas que beaucoup de mes collègues puissent en dire autant.

Honourable senators, I have been invited here to discuss an issue which, to my mind, is extremely important, namely, Bill C-103. This bill is very important and if it is not adopted, the policy on periodicals will be nothing more than a legislative vacuum and split-run editions will have complete access to the market.

I am sure that you are already familiar with all of the details of this bill which will amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act.

The purpose of Bill C-103 is to maintain the integrity of a policy that has shown its worth since 1965. You raised a certain number of questions during the course of your study of this bill.

First of all, could tariff code 9958 be amended so that electronic transmission could be considered to be a product?

Secondly, are the amendments made to the 1993 guidelines with respect to companies subject to the Investment Canada Act able to resolve the problem?

Thirdly, would it be more appropriate, as was suggested by the Canadian Bar Association, to modify Bill C-103 so that the excise tax would apply exclusively to publishers and advertisers?

And fourthly, is *Sports Illustrated* being targeted by the grandfathering clause?

I would like to devote the time that has been given to me to deal with these questions very briefly, and one in particular. First of all, tariff code 9958 is a measure that is applied at the border in order to prohibit the importation of split-run editions. Setting aside

[Texte]

Les conséquences sur la loi commerciale mises à part, si la transmission par voie électronique du contenu rédactionnel d'un périodique devait être considérée comme une importation, comment pourrait-on l'intercepter? Compte tenu de la situation actuelle, nous ne pouvons pas appliquer le code tarifaire 9958 à des signaux électroniques.

Je n'en dis pas plus sur ce sujet qui a, je pense, été traité déjà en détail par les fonctionnaires de mon portefeuille, de mon ministère.

En deuxième lieu, le champ d'application de la Loi sur Investissement Canada s'applique uniquement aux entreprises établies ou sur le point de s'établir au Canada. Mais un éditeur qui n'a pas besoin d'être établi au Canada pour publier une édition dédoublée pourrait échapper aux mesures concernant les éditions dédoublées.

Par conséquent, les modifications aux principes directeurs à l'égard des entreprises liées, annoncées en 1993, feraient peu pour soutenir l'industrie canadienne des périodiques. Ici aussi, il s'agit de questions qui sont très largement techniques, qui ont déjà été traitées. Je ne fais que réitérer la position que mes fonctionnaires ont prise.

En troisième lieu, passons aux amendements proposés par l'Association du Barreau canadien visant à n'assujettir que les éditeurs et les annonceurs à la taxe d'accise.

Il faut rappeler que les éditeurs et les annonceurs n'ont pas besoin de résider au Canada pour publier des éditions dédoublées de périodiques ou y faire paraître de la publicité. Pour que la taxe puisse être perçue, la liste de ceux qui sont assujettis doit être aussi exhaustive que le prévoit le projet de la loi.

Let me elaborate more fully on this point.

The Canadian Bar Association has suggested that Bill C-103 be amended so that publishers and advertisers would be the only potential taxpayers for split-run editions. The CBA believes that printers and wholesalers should not be subject to liability because they might not know if a magazine is a split-run edition.

Unfortunately, the amendments suggested by the CBA would render the excise tax ineffective. Publishers and advertisers could structure their affairs to ensure that they are non-residents. The tax, therefore, could not be collected.

In other words, it is for practical enforcement reasons that printers, distributors and wholesalers must be included in the list of potential taxpayers set out in the bill. We regard this as essential.

For a bill which attempts to close loopholes, we would certainly not wish to leave another loophole open. However, I am prepared this morning to undertake a future amendment to exempt from this tax the first issue of a split-run edition of a magazine. This exemption would give some flexibility or leeway to printers, distributors or wholesalers, who would gain time to become aware of the existence of new split-runs before incurring any liability.

[Translation]

commercial law consequences, if the electronic transmission of a periodical's editorial material were to be viewed as importation, how would we intercept it? As things now stand, we cannot apply tariff code 9958 to electronic signals.

I will not dwell any further on this matter which, I feel, has already been dealt with in detail by officials from my department.

Secondly, only those companies that are established or that are about to be established in Canada are subject to the Investment Canada Act. However, a publisher who does not have to be established in Canada in order to publish a split-run edition could avoid having to abide by the split-run edition provisions.

Consequently, the 1993 amendments made to the guidelines of companies subject to this legislation would do little to support the Canadian periodical industry. Here again, we are dealing with very technical issues that have already been covered. I am merely reiterating the position taken by my officials.

Thirdly, let us take a look at the amendments proposed by the Canadian Bar Association that would make only publishers and advertisers subject to the excise tax.

We must remember that publishers and advertisers do not have to reside in Canada to publish split-run editions of periodicals or to advertise in them. In order to collect the tax, the list of those who must pay has to be as exhaustive as provided for by the bill.

Je m'explique.

L'Association du Barreau canadien a laissé entendre que le projet de loi C-103 devrait être amendé de sorte que les annonceurs et les éditeurs soient, dans le cas des éditions dédoublées, les seuls contribuables potentiels. Le barreau croit que les imprimeurs et les grossistes ne devraient pas être assujettis à la taxe, étant donné qu'ils ne savent pas toujours s'il s'agit ou non d'une édition dédoublée.

Malheureusement, les modifications suggérées par le barreau rendraient la taxe d'accise caduque. En effet, éditeurs et annonceurs pourraient structurer leurs opérations de façon à ce qu'ils ne soient pas résidents du Canada, ce qui nous empêcherait de percevoir la taxe.

Autrement dit, c'est pour des raisons pratiques d'application de la loi qu'imprimeurs, distributeurs et grossistes devraient être inclus dans la liste de contribuables potentiels qu'on trouve dans le projet de loi. C'est essentiel pour nous.

Puisque le projet de loi vise à combler les lacunes actuelles, il n'est évidemment pas question d'en créer une de plus. Toutefois, je m'engage ce matin à envisager pour l'avenir un amendement qui exempterait de la taxe le premier numéro d'une édition dédoublée d'une revue. Cette exemption donnerait une certaine marge de manoeuvre aux imprimeurs, distributeurs ou grossistes, qui pourraient ainsi gagner du temps et se renseigner sur

[Text]

In my view, an amendment to Bill C-103 today, however, would jeopardize the passage of the bill, given the time that is left before Parliament recesses for Christmas.

I am prepared today to give an undertaking for an amendment to the split-run legislation at the earliest opportunity in the government's next excise bill. Such an amendment would achieve, in a practical manner, the underlying objectives of what was suggested by the CBA.

Finally, let me turn to the question of retroactivity and whether one foreign publication, *Sports Illustrated Canada*, is being targeted by the bill.

We must look at this question in some historical context. Canadian policy regarding split-run editions of magazines has been in existence for over 30 years. It is a policy that was respected by foreign publishers until Time Warner announced the launch of *Sports Illustrated Canada*.

It seems clear from the record that Time Warner planned its entry into the Canadian advertising market with some care. It is also clear that the government warned Time Warner repeatedly about the need to respect Canada's magazine policy. In particular, on January 13, 1993, Revenue Canada wrote to Time Canada Limited concerning the possibility of a Canadian edition of *Sports Illustrated*.

I understand that the clerk of this Senate committee has asked Time Canada to provide a copy of that letter.

I am informed that the letter indicated that the proposed publication risked contravening tariff code 9958. I am also informed the letter stressed that the spirit and intent of Canada's legislation in this subject area must be respected.

It is important to point out to this committee that this letter is not the letter that was read at one of your sessions concerning the correspondence between Revenue Canada and Time Warner. I should be glad to return to this subject in response to questions later.

I will now resume the historical background. The original letter which I described is dated January 13. On February 3, 1993, the then-Minister of Communications, the Honourable Perrin Beatty, stated publicly that the government was committed to upholding its magazine policy. He referred to tariff code 9958 in the context of Time Warner's announcement and stated, "We will do everything to support that policy fully."

On March 26, 1993, the government announced the creation of a task force to update enforcement mechanisms and ensure that

[Traduction]

l'existence des nouvelles éditions dédoublées avant d'être assujetties à la taxe.

À mon avis, toutefois, toute tentative d'amender aujourd'hui le projet de loi C-103 nuirait à son adoption, étant donné le peu de temps qu'il nous reste avant que le Parlement n'ajourne pour les fêtes.

Je m'engage donc aujourd'hui à déposer un amendement aux mesures législatives sur les éditions dédoublées à la première occasion, dès que le gouvernement déposera un nouveau projet de loi sur la taxe d'accise. Cet amendement pourrait de façon pratique atteindre les objectifs qui sous-tendent les propositions du barreau.

Enfin, passons à la question de la rétroactivité et demandons-nous si une publication étrangère, *Sports Illustrated Canada*, est ciblée par le projet de loi.

Faisons d'abord l'historique de la question. La politique canadienne eu égard aux éditions dédoublées de revues existe depuis déjà plus de 30 ans. Il s'agit d'une politique qu'avaient respectée les éditeurs étrangers jusqu'à ce que Time Warner annonce le lancement de *Sports Illustrated Canada*.

Il semble clair, d'après ce que nous savons, que la société Time Warner avait planifié son entrée sur le marché de la publicité canadienne avec grand soin. Il est également évident que le gouvernement avait averti à maintes reprises les éditions Time Warner de la nécessité pour elles de respecter la politique canadienne en matière d'édition de revues. Plus particulièrement, le 13 juin 1993, le ministère du Revenu écrivait à Time Canada Limited au sujet de l'éventualité d'une édition canadienne de *Sports Illustrated*.

Je crois savoir que le greffier du comité a demandé à Time Canada de vous envoyer copie de la lettre.

D'après ce qu'on m'a dit, la lettre expliquait clairement que la publication proposée risquait de contrevenir au code tarifaire 9958. On m'informe également que dans la lettre, on insistait aussi sur l'obligation de respecter et l'esprit et la lettre des lois canadiennes en la matière.

Soulignons également, pour la gouverne du comité, que cette lettre n'est pas celle qui avait été lue à l'une de vos séances au cours de laquelle vous aviez abordé la correspondance entre le ministre du Revenu et Time Warner. J'y reviendrai avec plaisir en réponse à vos questions.

Faisons maintenant l'historique de ce qui nous occupe. La première lettre dont j'ai parlé remonte au 13 janvier 1993. Le 3 février, le ministre des Communications d'alors, l'honorable Perrin Beatty, établissait publiquement que le gouvernement s'engageait à maintenir sa politique sur les revues. Il mentionnait le code tarifaire 9958 dans le contexte de l'annonce de la Time Warner et affirmait que le gouvernement ferait tout pour maintenir sans réserve cette politique.

Le 26 mars 1993, le gouvernement annonçait la création d'un groupe d'étude qui mettrait à jour les mécanismes d'application de

[Texte]

the policy established in 1965 could still operate effectively in the face of the electronic transmission of split runs.

On April 8, the government announced the terms of reference for this task force. It emphasized that one of the objectives of the task force was to determine how the government's stated policy objectives could continue to be met through the application of section 19 of the Income Tax Act and tariff code 9958, despite evolving technologies.

In other words, in early 1993, the government repeatedly and consistently warned Time Warner in writing and by public statement that the established magazine policy on split runs would be applied.

It is my belief that Time Warner was aware of and understood the situation and, nonetheless, decided to go forward, exploiting what was obviously a weakness or loophole in existing enforcement mechanisms, to produce the split run in Canada.

I should perhaps mention that Time Warner and *Sports Illustrated* were not the only magazine publishing concerns interested in the issue. I am told that there were several approaches from foreign magazines to follow up the *Sports Illustrated* precedent to move ahead with split runs. They received the same advice given by ministers and the Department of National Revenue concerning the potential violation of the policy and the desire of the government to stick to the policy. They did not move forward.

I make this point because reference has been made to the identification of *Sports Illustrated* as the only case in point and pointing out also that the legislation will deal only with Time Warner. A number of other magazines did not take the action, as they could have, which Time Warner decided to take. Therefore, if we now make decisions which have the effect of grandfathering *Sports Illustrated*, we are in fact discriminating against those who decided not to proceed in light of the clear advice given by the Canadian government.

As I said, many other magazines had the technology to electronically transmit editorial materials, as did the publishers of *Sports Illustrated*. The other publishers did not do so. The other magazine publishers voluntarily respected the spirit and intent of our policy. In taking the decision on *Sports Illustrated Canada*, we must consider the reaction of these other interests if we were to grandfather *Sports Illustrated Canada*.

When I deliberated on how Bill C-103 should be applied, I had to grapple with some difficult decisions. I asked myself whether Time Warner knew what it was doing. I believe they did, and that is supported by evidence. It was supported by a statement, to which I fully subscribe, by Senator Murray, who was then a member of the cabinet.

[Translation]

la loi et s'assurerait que la politique remontant à 1965 pourrait toujours s'appliquer malgré la transmission électronique des éditions dédoublées.

Le 8 avril, le gouvernement annonçait le mandat de son groupe d'étude. L'un de ses objectifs était notamment de déterminer la façon dont on pourrait continuer à atteindre les objectifs avoués de la politique gouvernementale par l'application l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu et du code tarifaire 9958, en dépit de l'évolution de la technologie.

Autrement dit, dès le début de 1993, le gouvernement avait averti à plusieurs reprises et de façon persistante la Time Warner, par écrit et par des déclarations publiques, qu'il appliquerait la politique établie sur les éditions dédoublées des revues.

Je suis convaincu que Time Warner était bien au courant de la situation et en comprenait bien tous les enjeux, mais qu'elle a décidé néanmoins d'aller de l'avant et d'exploiter ce qui était visiblement une lacune dans les mécanismes d'application de l'époque, en vue de produire son édition dédoublée au Canada.

J'ajouterais que la Time Warner et *Sports Illustrated* n'étaient pas les seuls éditeurs de revues qui s'intéressaient à la question. On me dit que plusieurs revues étrangères ont tenté de miser sur le précédent créé par *Sports Illustrated* et de publier des éditions dédoublées. Ces revues étrangères se sont fait répondre de la même façon par les ministres et le ministère du Revenu national au sujet d'une contravention potentielle de la politique et de la volonté du gouvernement de maintenir celle-ci, et elles ont décidé de ne pas emboîter le pas à *Sports Illustrated*.

Si j'en parle, c'est qu'on m'a laissé entendre que le seul cas était celui de *Sports Illustrated* et que le projet de loi ne s'appliquerait qu'à Time Warner. Mais plusieurs autres revues ont décidé de ne pas emboîter le pas aux éditions Time Warner. Par conséquent, si nous décidions aujourd'hui de laisser à *Sports Illustrated* ses droits acquis, nous exercez une discrimination à l'encontre de tous ceux qui ont décidé de ne pas publier d'éditions dédoublées à la lumière de ce que le gouvernement canadien leur disait.

Comme je le disais, plusieurs autres éditeurs de revues avaient tout ce qu'il fallait du point de vue technique pour transmettre électroniquement le corps rédactionnel, tout comme les éditeurs de *Sports Illustrated*, mais ont choisi de ne pas le faire. Les autres éditeurs ont donc volontairement accepté de respecter l'esprit et la lettre de notre politique. Lorsque nous jugerons du cas de la revue *Sports Illustrated Canada*, nous devons tenir compte de la réaction des autres, surtout si nous maintenons à la première ses droits acquis.

Lorsque je me suis demandé comment on devrait appliquer le projet de loi C-103, j'ai eu à réfléchir à des décisions difficiles. Je me suis demandé si la maison d'édition Time Warner savait ce qu'elle faisait. Je crois bien qu'elle le savait, et on en a la preuve, notamment dans une déclaration, à laquelle je souscris sans réserve, du sénateur Murray, qui était alors membre du conseil des ministres.

[Text]

Time Warner is a very well-informed enterprise. It has annual revenues of approximately \$15 billion U.S. It is one of the largest transnational communications empires in the world. Being the publisher of *Time*, which has a long history in Canada, it is very familiar with the circumstances which surround the publication of such a magazine in Canada. Time Warner has operated in Canada for over 50 years and is well aware of our policy.

From reading the minutes of this committee, I get the sense that we all agree that Canada's policy on split-run editions of magazines is well worth maintaining. I am prepared to make the case once again. It has been a success in terms of production but it has been not as much of an economic success, since the margin of profitability of most Canadian magazines is very narrow.

Why should the *Sports Illustrated* split-run edition receive any different treatment because it was carried by a wire instead of a truck? Bill C-103 simply maintains the integrity of 30 years of Canadian policy.

Honourable senators are well aware of the pressures this Parliament is facing as we come to the close of the session. There are very significant pieces of business before the Senate relating to national unity. It is clear that this bill must be passed without delay if we are to address the legislative vacuum which now exists in the enforcement of magazine policy. In these circumstances, I ask that this bill be passed without amendment.

Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Minister. Before turning to Senator Murray for some questions, I wish to clarify a couple of points from your opening statement.

At the bottom of page 8, in giving us your comments on the Canadian Bar Association's proposed amendments, you gave the committee an undertaking that there would be an amendment to deal with the concerns of the Bar Association in the government's next excise bill. As you know, at least once, and usually twice, a year this committee has before it an omnibus bill which includes both excise taxes and other taxes. I wish to clarify that the statement "in the government's next excise bill" is not to be taken in the very narrow sense that it must be simply an excise bill but can be taken in the broader context to mean the next time this committee deals with an omnibus tax measure coming from the government, which may include amendments to acts other than only the Excise Tax Act.

Mr. Dupuy: Naturally, we would have to consult with the Minister of Finance on the subject. However, the statement is not only a clear declaration of intent but also a commitment. I see no good reason for postponing this action simply because of the exact nature of the excise bill.

[Traduction]

La maison d'édition Time Warner est une entreprise bien informée. Avec des revenus annuels d'environ 15 milliards de dollars américains, elle forme l'un des empires de communications multinationaux les plus imposants dans le monde. Comme elle publie la revue *Time*, vendue depuis longtemps au Canada, elle connaît très bien toutes les données qui entourent la publication d'une telle revue au Canada. Comme Time Warner a des opérations au Canada depuis plus de 50 ans, elle connaît donc très bien notre politique.

D'après la lecture que j'ai faite de vos délibérations, j'ai le sentiment que nous sommes tous d'accord sur l'importance de maintenir la politique du Canada sur les éditions dédoublées des revues. Je suis disposé à essayer de nouveau d'en convaincre ceux qui ne voient pas les choses du même oeil. Notre politique a été couronnée de succès en termes de production plutôt qu'en termes économiques, étant donné que la marge bénéficiaire de la plupart des revues canadiennes est très étroite.

Pourquoi devrait-on traiter différemment l'édition dédoublée du *Sports Illustrated* tout simplement parce qu'elle fait l'objet d'une transmission électronique plutôt que d'un transport par camion? Le projet de loi C-103 maintient simplement l'intégrité d'une politique qui s'applique depuis 30 ans au Canada.

Les sénateurs sont très au fait des pressions qui s'exercent sur le Parlement, au fur et à mesure que nous nous approchons de la fin de la session. Le Sénat est saisi de projets de loi très importants sur l'unité nationale. Il est évident que ce projet de loi-ci doit être adopté le plus rapidement possible, dans la mesure où nous voulons combler le vide législatif qui existe dans notre politique sur les périodiques. Voilà pourquoi je vous demande d'adopter sans amendement ce projet de loi.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur le ministre. Avant de donner la parole au sénateur Murray, j'aimerais quelques précisions sur une ou deux choses que vous avez dites.

Au bas de la page 8, lorsque vous nous parlez des amendements que propose le Barreau canadien, vous vous engagez auprès du comité à déposer un amendement qui tiendrait compte des préoccupations du barreau, dans le cadre du prochain projet de loi gouvernemental sur la taxe d'accise. Vous savez sans doute qu'une à deux fois par année, notre comité est saisi d'un projet de loi polyvalent qui porte sur la taxe d'accise ainsi que sur d'autres taxes. Je veux m'assurer que lorsque vous parlez du prochain projet de loi gouvernemental sur la taxe d'accise, vous ne parlez pas d'un projet de loi portant uniquement sur la taxe d'accise, mais de la prochaine mesure législative polyvalente d'ordre fiscal du gouvernement dont serait saisi le comité, qui pourrait inclure des amendements à plusieurs lois et pas seulement à la loi sur la taxe d'accise.

M. Dupuy: Nous serions évidemment obligés de consulter le ministre des Finances là-dessus. Toutefois, ma déclaration ne se veut pas uniquement une déclaration d'intention: c'est aussi un engagement. Je ne vois pas pourquoi on retarderait cette mesure, tout simplement sous prétexte d'attendre un projet de loi ne portant que sur la taxe d'accise.

[Texte]

The Chairman: I wished to clarify that, knowing how people will sometimes interpret things after the fact in a narrow fashion.

With regard to retroactivity or not retroactivity, the correspondence to which you referred has been made available to the committee by Time Warner and has been distributed to senators. You spoke about a letter dated January 13, 1993.

To start the discussion on a philosophical level, should government have any deadline in terms of the length of time between making a policy statement and ultimately proceeding to implement that statement? Next week it will be 35 months since that statement was made. In the criminal justice system if someone is charged and there is undue delay before the case goes to court, the accused is let off. Is there a similar quasi statute of limitations for governments ultimately doing what they say they will do? Or is there a theory that says that if this bill appeared in the year 2000 we would still have to go back to 1993 when we would have said, "We told you seven years ago we would do something?"

I am not looking for a definitive time. However, the delay factor is a factor which, frankly, troubles a number of people around the table. Just for the record, I should point out that the delay factor was caused by three different administrations since this measure started under the Conservative administration in early 1993.

Mr. Dupuy: Mr. Chairman, we work within the parliamentary system which, in the first place, means that there are elections and changes of government. There are periods in which new governments need to inform themselves about the status of certain files.

The subject we have before us has received extensive consideration. The previous government decided to set up a task force, which showed the seriousness with which it saw the challenge or the difficulties emerging. Once a task force is established, it takes whatever time is necessary to produce its report.

The earlier chapter in this piece was written by the previous government. I brought the issue to cabinet on two occasions. The first time I did so was to obtain a decision on the substance and authority to have a bill drafted. After that, obviously, the Department of Justice had to proceed with the drafting of a bill. Although the bill as it is before us may look simple, it was carefully considered. All possible alternative courses of action were also carefully considered. Once the bill was drafted, it was my duty to bring it back to cabinet to ensure that I had the delegated authority to table it in the House of Commons.

All of this takes time, which is why I feel that it was important at the beginning of the consideration of this issue that there be a clear statement of government intent. That statement was given both in writing and orally by those in charge at the time.

[Translation]

Le président: Je tenais à cette précision, étant donné que certaines personnes prennent tout au pied de la lettre.

En ce qui concerne la rétroactivité, on a distribué aux sénateurs la correspondance dont vous avez parlé en rapport avec la *Time Warner*. Vous avez même mentionné une lettre datée du 13 janvier 1993.

D'un point de vue philosophique, le gouvernement devrait-il fixer des délais qui s'appliquent entre le moment où il énonce sa politique et le moment où il la met en application? C'est que la semaine prochaine, cela fera 35 mois que le gouvernement aura annoncé sa politique. En justice pénale, si quelqu'un fait l'objet d'accusations et que son procès retarde indûment, on laisse tomber les poursuites. Existe-t-il une loi sur la prescription qui s'appliquerait de la même façon aux gouvernements pour les obliger à faire ce qu'ils ont promis de faire? Ou alors, existe-t-il une théorie en vertu de laquelle si le projet de loi est déposé en l'an 2 000, il nous faudra tout de même nous reporter pour son application en 1993, étant donné que le gouvernement aurait promis «il y a sept ans d'agir»?

Je ne veux pas de date précise. Toutefois, ce retard trouble bon nombre d'entre nous. Je voudrais faire remarquer aussi que le retard s'est produit sous la gouverne de trois différents ministres, depuis que les Conservateurs ont déposé leurs mesures au début de 1993.

M. Dupuy: Monsieur le président, notre système parlementaire prévoit tout d'abord des élections et, par conséquent, des changements de gouvernement. Or, les nouveaux gouvernements ont besoin d'un certain temps pour se renseigner sur certains dossiers.

Le sujet dont nous sommes saisis a reçu beaucoup d'attention. L'ancien gouvernement a décidé de mettre sur pied un groupe d'étude, ce qui démontre le sérieux qu'il accordait aux défis à relever et aux difficultés qui surgissaient. Une fois le groupe d'étude établi, il faut quand même le temps voulu pour rédiger un rapport.

Le premier chapitre de cette pièce est dû à la plume de l'ancien gouvernement. J'ai moi-même porté la question à l'attention du conseil des ministres à deux reprises. La première fois que je l'ai fait, c'était pour obtenir une décision quant au fond et recevoir l'autorisation de faire rédiger un projet de loi. Une fois cela obtenu, il est évident qu'il faut laisser au ministère de la Justice le temps nécessaire pour rédiger le projet de loi. Même si le texte que nous avons sous les yeux a l'air simple, il a fait l'objet d'un temps de réflexion. Toutes les solutions de rechange possibles ont été évaluées avec soin. Une fois le projet de loi rédigé, il était de mon devoir de le soumettre au conseil des ministres et de m'assurer que j'avais l'autorisation de le déposer à la Chambre des communes.

Tout cela prend du temps, et voilà pourquoi j'estimais important qu'il y ait dès le départ une déclaration d'intention claire de la part du gouvernement. Cette déclaration d'intention a été faite par écrit et de vive voix par les maîtres d'oeuvre de l'époque.

[Text]

Perhaps I am not in the best position to determine how long is long and how long is too long. However, I acknowledge your point. I think that the previous and the present government proceeded with due diligence without leaving ambiguity on the course of action.

In these circumstances, the argument that the whole thing should be proscribed simply because time has been given for consideration of this delicate issue is, in my view, questionable.

Senator Murray: Mr. Chairman, I appreciate what you have said about the timing issue here, but I think it is important to note, as I did the other day, that the declarations of the minister of the day and the very precise mandate, or directive almost, which was given in the mandate to the Tassé-O'Callaghan task force, was such as to leave no doubt but that the government desired and intended to do whatever was necessary to bring the existing policy up-to-date and to ensure its continued effectiveness.

Second, Time Warner could be under no illusions about what it was doing here. The policy was clear. The legislation was clear. It had been in place for 30 years. What Time Warner was trying to accomplish was an end-run; it was to flout the long-standing Canadian policy on legislation in this field.

I quite agree with the minister when he says that we are not dealing with a poor, uninformed victim here.

That being said, Tassé-O'Callaghan did suggest that they be grandfathered to the extent of the seven or eight issues that they had already undertaken. Why could you not find it in your heart to go that far?

Mr. Dupuy: We did consider it. You will appreciate, senator, that this is basically a political decision. We had to decide whether, in the circumstances of the case, there was merit in grandfathering. I would rather say whether there was merit in exempting *Sports Illustrated* from a piece of legislation, which is of considerable importance.

Let me give you some of the factors which influenced our judgment. You will now be aware of the nature of the letter given to Time Warner on January 13. It is on the basis of that letter that Time Warner decided to proceed.

The Chairman: Honourable senators, that letter of January 13 has been circulated to members of the committee.

Mr. Dupuy: Time Warner decided not only to proceed but also to increase the number of issues. As I understand it, their plan is to reach 52 issues a year. This was done in spite of the fact that there have been public statements, correspondence, the creation of a task force, an interim report and recommendations from that task force, a cabinet decision and a draft bill approved by the House of Commons. None of these measures have changed the course adopted by Time Warner.

[Traduction]

Je suis peut-être assez mal placé pour déterminer ce qui est long ou trop long. Toutefois, je reconnais la pertinence de votre propos. L'ancien gouvernement ainsi que le gouvernement actuel ont agi avec une diligence raisonnable sans laisser planer d'ambiguïté sur leur mode d'action.

Dans ces circonstances, je doute qu'il soit raisonnable d'invoquer la prescription, tout simplement parce qu'on aura accordé suffisamment de temps à cette question délicate.

Le sénateur Murray: Monsieur le président, je comprends bien ce que vous dites au sujet du temps que cela peut prendre, mais il est important de constater, comme je l'ai fait l'autre jour, que les déclarations du ministre à l'époque et le mandat précis donné au groupe d'étude Tassé-O'Callaghan ne laissaient aucun doute quant à l'intention ferme du gouvernement de tout mettre en oeuvre pour rajeunir sa politique et pour s'assurer que son efficacité serait maintenue.

Deuxièmement, il est impossible que Time Warner ait pu avoir quelque illusion que ce soit. La politique était claire ainsi que la loi, qui était en place depuis 30 ans. En fait, ce que Time Warner a essayé, c'est un tour de passe-passe pour contourner une politique de longue date dans ce domaine.

Et je suis tout à fait d'accord avec le ministre lorsqu'il affirme que nous n'avons pas affaire à une pauvre victime innocente.

Cela dit, le groupe d'étude Tassé-O'Callaghan avait suggéré qu'on maintienne les droits acquis de la Time Warner, mais uniquement pour les sept ou huit numéros qui avaient déjà été publiés. Pourquoi n'avez-vous pas eu la bonté de proposer la même chose?

M. Dupuy: Nous l'avons envisagée. Vous comprendrez, sénateur, qu'il s'agit au fond d'une décision politique. Nous devons décider si, vu les circonstances, cela justifiait de maintenir les droits acquis. Il faudrait plutôt se demander s'il est justifié d'exempter *Sports Illustrated* d'une loi, ce qui est d'une importance considérable.

Laissez-moi vous expliquer certains des facteurs qui nous ont influencés. Vous avez maintenant tous lu la lettre envoyée à Time Warner, datée du 13 janvier. Or, c'est malgré cette lettre que Time Warner a décidé de publier.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons fait distribuer la lettre du 13 janvier.

M. Dupuy: Non seulement la Time Warner a-t-elle décidé de faire fi de nos avertissements, mais elle a également décidé d'augmenter son tirage. Si j'ai bien compris, elle voudrait publier 52 numéros par année. Tout cela en dépit de nos déclarations publiques, de la correspondance, de la création d'un groupe d'étude, d'un rapport intérimaire et de recommandations du groupe d'étude, d'une décision du Cabinet et d'une ébauche de projet de loi approuvée par la Chambre des communes. Aucune de ces mesures n'a réussi à faire changer d'avis à Time Warner.

[Texte]

In my mind, this raises the issue of fairness vis-à-vis other magazine publishers who have both the technology and ability to proceed with split runs but did not.

The second factor in taking that political decision — that is, whether or not we grant an exemption — is also of a political nature. We know that some issues carry an important message to the Canadian cultural community. One of them involved Ginn. In that case, we honoured a commitment made by the previous government. The strong message carried by that episode was that the Government of Canada, be it Conservative or Liberal, does not care about Canadian culture. We must reflect on the possibility of granting an exemption to *Sports Illustrated* in that context as well.

What message will be conveyed to the cultural community? Let me remind you that the book publishing industry in Canada is a vulnerable industry. It is indispensable to the development of our national identity, and I would go as far as saying our national unity. It is based in economic terms — that is, apart from subscriptions, because they have virtually no access to newsstands — on the postal subsidy and advertising revenue. We know that the postal subsidy is declining as a result of budgetary decisions made to reduce the deficit. In these circumstances, we must ensure that their other source of revenue is not undermined.

There is strong support for the measures we have taken not only in the affected industry but also from the cultural industries of Canada. We must take that into consideration. We must also take into consideration the political message that we send to the cultural industries of Canada. These are factors which have weighed on my mind. *Sports Illustrated* is asking for a privilege in circumstances of which we are aware, and I do not consider that such a privilege should be granted.

Senator Murray: The minister listed four issues and quite properly dealt with them, because they had occupied the committee considerably in our last meeting.

There is, however, a fifth issue on which we did not take much time, and it is this: This legislation has the perverse effect of protecting the United States market against Canadian competition from split runs because it makes no distinction between foreign-owned and Canadian-owned publications. It hampers the ability of Canadian publishers to penetrate the foreign and, particularly, the U.S. market.

That is really the main difference between this policy and the policy that has been in effect for the past 30 years. The policy that has been in effect for the past 30 years under section 19 of the Income Tax Act and the tariff code discriminated in favour of Canadian publications. This law makes no such distinction and, it is argued, it unduly hampers — indeed, prevents — Canadian publications from growing and penetrating the U.S. market.

What do you have to say about that?

[Translation]

À mon avis, cela soulève la question de l'équité à l'égard des autres éditeurs qui ont les mêmes capacités techniques et sont tout aussi capables de produire des éditions dédoublées et qui ont choisi de ne pas le faire.

Toujours dans l'optique de cette décision politique — à savoir si nous devons ou non accorder une exemption —, il faut aussi tenir compte du second facteur, qui est lui aussi de nature politique. Nous savons que certains numéros transmettent un important message au milieu culturel canadien. Rappelez-vous l'affaire Ginn. Dans ce cas-là, nous avons honoré l'engagement pris par l'ancien gouvernement. Or, l'incident en question faisait fortement planer l'impression que le gouvernement du Canada, conservateur ou libéral, ne s'intéressait pas à la culture canadienne. C'est dans ce contexte-là aussi que nous devons réfléchir à l'éventualité d'exempter la revue *Sports Illustrated*.

Quel message cela transmettait-il au milieu culturel? Je vous rappelle que l'industrie de l'édition canadienne est vulnérable. Elle est indispensable au développement de notre identité nationale, et j'irais même jusqu'à dire de notre unité nationale. La survie économique de cette industrie — outre les abonnements, étant donné que ces revues ne sont pratiquement pas vendues dans les kiosques à journaux — dépend des subventions postales et des revenus de publicité. Or, nous savons que les subventions postales diminuent en raison des décisions budgétaires destinées à réduire le déficit. Nous devons donc, dans les circonstances, nous assurer que les autres sources de revenus de cette industrie ne disparaissent pas elles aussi.

Les mesures que nous avons prises trouvent un écho favorable non seulement dans l'industrie visée, mais aussi dans les autres industries culturelles canadiennes, et nous devons en tenir compte. Nous devons également faire attention au message politique que nous envoyons aux industries culturelles du Canada. Je cherchais à pondérer tous ces facteurs. La revue *Sports Illustrated* demande un privilège dans les circonstances qui nous sont bien connues, et je ne considère pas qu'il faut le lui accorder.

Le sénateur Murray: Le ministre a mentionné quatre points qu'il a traités de façon très appropriée, étant donné qu'ils avaient occupé considérablement notre comité la dernière fois.

Il reste cependant un cinquième point que nous n'avons presque pas abordé: ce projet de loi a un effet pervers, puisqu'il protège le marché américain contre la concurrence des Canadiens dans le secteur des éditions dédoublées, puisqu'il ne fait aucune distinction entre les publications canadiennes et les publications étrangères. Il nuit aux tentatives des éditeurs canadiens de pénétrer les marchés étrangers, et particulièrement celui des États-Unis.

Voilà la grande différence entre cette politique-ci et celle qui existe depuis 30 ans. La politique des 30 dernières années, soit l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu et le code tarifaire, jouent en faveur des publications canadiennes. Or, ce projet de loi-ci ne fait pas la même distinction et, comme d'aucuns le prétendent, il empêche indûment les éditeurs canadiens de prendre de l'expansion et de pénétrer le marché américain.

Qu'en pensez-vous?

[Text]

Mr. Dupuy: Since the original policy was put into place, we have entered into international trade obligations with the United States. We wish to respect these obligations. We have been careful to design a bill which, in the best legal opinion available to us from the private sector and from the Department of Justice, does not violate these obligations. This was an extremely serious concern which we considered, and the task force considered it as well.

One of the elements which would have been questionable vis-à-vis our international trade obligations is establishing a discriminatory piece of legislation that would discriminate against the American interest vis-à-vis the Canadian interest. The bill, as presently drafted, does not do that. It is applicable to all — that is, to Canadians as well as Americans, and, for that matter, any other foreign enterprise. On that score, we are confident that any challenge on the basis of our international trade obligations would be lost by the person or the interest that challenged it.

I acknowledge that there is a practical effect, but I wonder whether it is not more in the realm of theory. The publication of split runs into the United States is made impossible through this bill.

If one looks at the market prospects, as some people have, the likelihood of the Americans being fascinated by a Canadian edition of what is happening in Canada is not very large. There is, indeed, a small market in the United States among people who take a special interest in Canada, but one can doubt, quite legitimately, that there would be a large readership for this sort of Canadian publication.

The reverse, of course, is not true. Canadians are much more interested in American daily life, be it political, or sports life, or any other kind, than vice versa. Therefore, the reality of the situation is that we must protect ourselves against split runs coming from foreign countries and, in particular, from the United States.

The likelihood of the reverse occurring is more theoretical than real. There is one case, and you have heard testimony from the Harrowsmith people who support the bill.

Senator Murray: Yes. The tariff code will remain in place, will it not?

Mr. Dupuy: Yes.

Senator Murray: We do not know whether the tariff code would be found to offend against our international obligations because it has never been challenged. Is that correct?

Mr. Dupuy: It has never been challenged, and it has been there for many years.

Senator Murray: It has never been challenged because it has never been used or invoked.

[Traduction]

M. Dupuy: Depuis l'instauration de la politique, il y a 30 ans, nous avons conclu certaines ententes en matière de commerce international avec les États-Unis, ententes que nous souhaitons respecter. Nous avons pris soin de rédiger un projet de loi qui, d'après les meilleurs juristes privés et ceux du ministère de la Justice, n'enfreint pas nos obligations. C'était une question extrêmement grave pour nous, et aussi pour le groupe d'étude.

Un des éléments qui auraient pu nous être reprochés dans le cadre de nos obligations commerciales internationales, c'était l'adoption d'une mesure législative discriminatoire à l'endroit des intérêts américains et favorable à l'égard des intérêts canadiens. Or, le projet de loi tel que libellé n'est pas discriminatoire. Il s'applique à toutes les entreprises canadiennes et américaines, et à toutes les entreprises étrangères. À cet égard, nous sommes sûrs que celui qui contesterait la loi en invoquant nos obligations commerciales internationales ne pourrait que perdre sa cause.

Je conviens qu'il y aura des conséquences d'ordre pratique, mais je me demande si elles ne sont pas plutôt théoriques. Il est vrai que le projet de loi empêche la publication d'éditions dédoublées aux États-Unis.

Mais si, comme certains l'ont fait, vous regardez le marché et les perspectives qu'il offre, il est assez improbable que les Américains soient fascinés par une édition canadienne d'une de leurs revues. Il existe évidemment aux États-Unis un noyau de gens qui s'intéressent particulièrement au Canada, mais on peut douter, en toute légitimité, qu'il existe aux États-Unis un grand nombre de lecteurs éventuels de publications canadiennes de ce genre.

La réciproque n'est évidemment pas vraie. Les Canadiens s'intéressent beaucoup plus au quotidien des Américains, qu'il s'agisse de la vie politique, sportive ou autre, que l'inverse. Par conséquent, la réalité est la suivante: nous devons nous protéger contre les éditions dédoublées qui proviendraient de pays étrangers, et particulièrement des États-Unis.

La probabilité que l'inverse se produise est plutôt théorique. Mais il y a eu un cas, comme en ont témoigné les représentants de Harrowsmith, qui appuient le projet de loi.

Le sénateur Murray: En effet. Le code tarifaire sera maintenu, n'est-ce pas?

M. Dupuy: Oui.

Le sénateur Murray: Nous ne savons pas si le code tarifaire pourrait être considéré comme allant à l'encontre de nos obligations internationales, parce qu'il n'a jamais été contesté, n'est-ce pas?

M. Dupuy: Il n'a jamais été contesté, et pourtant, il existe depuis longtemps.

Le sénateur Murray: Il n'a jamais été contesté, car il n'a jamais été ni utilisé, ni invoqué.

[Texte]

Mr. Dupuy: I will ask my officials for their help. Over its long life of approximately 30 years, I would not be given an authoritative answer.

Ms Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy, Department of Finance: My understanding is that it has never been invoked. That is correct.

Senator Stewart: First, I have a point of clarification.

I refer to pages 10 and 11 of the written version of your statement. You indicate:

On January 13, 1993, Revenue Canada wrote to Time Canada Ltd. concerning the possibility of a Canadian edition of *Sports Illustrated*.

You then go on to indicate:

I am informed that the letter indicated that the proposed publication risked contravening Tariff Code 9958.

At that point, in your oral submission, you said that this letter, namely, the letter of January 13, 1993, was not a letter relative to the policy. You seemed to place an off-the-cuff interjection on the record at that point. I am trying to determine what you did say and what you meant to say.

Mr. Dupuy: I said that there were two letters. I said that the second letter had been read into the record by counsel for Time Warner. It is a letter written by Pierre Gravelle and addressed to Ms Berry. The significance of the existence of these two letters is their timing. One is dated January 13, and the second one was sent after April 5. I do not have the exact date. The significance of April 5 is that it is the date of the first issue of *Sports Illustrated Canada*. The second letter came after *Sports Illustrated Canada* had been published. The first letter was sent long before on January 13.

Senator Stewart: I do not know, Mr. Chairman, whether we have the April letter.

The Chairman: Yes. In the packet of letters sent to us under the signature of Mr. Alan Young, one of the counsel to Time Warner, the last letter is dated April 8. The date is actually stamped on it.

Senator Murray: They would probably argue that the April letter overtook the earlier letter because Mr. Gravelle says:

I have carefully reviewed your company's business plan... I have concluded that the Custom's Tariff does not apply to this magazine which is printed in Canada.

That being said, in the earlier letter he did express the determination to take the "necessary steps" to ensure that the

[Translation]

M. Dupuy: Je vais solliciter l'aide de mes fonctionnaires. Puisque le code existe depuis fort longtemps, soit une trentaine d'années, je risquerais de ne pas vous donner une réponse définitive.

Mme Patricia Malone, chef, Accise, Bière, vins et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt, ministère des Finances: À ma connaissance, on ne l'a jamais invoqué. C'est exact.

Le sénateur Stewart: Tout d'abord, il me faut des éclaircissements.

Je me reporte aux pages 10 et 11 de votre déclaration écrite. Vous y dites ce qui suit:

Le 13 janvier 1993, Revenu Canada communiquait par lettre avec Time Canada Limited au sujet de la possibilité d'une édition canadienne de *Sports Illustrated*.

Puis, vous ajoutez:

Selon ce qu'on m'a dit, il ressortait de la lettre que la publication proposée risquait d'aller à l'encontre du code tarifaire 9958.

À ce moment-là, dans votre exposé oral, vous avez déclaré que cette lettre, soit la lettre du 13 janvier 1993, ne portait pas sur la politique. Il m'a semblé que vous avez fait un commentaire impromptu à ce moment-là. Je m'efforce de déterminer ce que vous avez dit et ce que vous avez voulu dire.

M. Dupuy: J'ai déclaré qu'il y avait deux lettres. J'ai dit que la deuxième lettre avait été lue pour être reportée au procès-verbal par l'avocat de Time Warner. Il s'agit d'une lettre rédigée par Pierre Gravelle et adressée à Mme Berry. Ce qu'il importe de retenir de ces deux lettres, c'est le moment de leur envoi. L'une d'entre elles est datée du 13 janvier et la deuxième a été envoyée après le 5 avril. Je n'ai pas la date exacte. La date du 5 avril a ceci d'important qu'il s'agit de celle du premier numéro de *Sports Illustrated Canada*. Ainsi, la deuxième lettre est arrivée après la publication de *Sports Illustrated Canada*. La première a été envoyée bien avant, soit le 13 janvier.

Le sénateur Stewart: Avons-nous la lettre du mois d'avril, monsieur le président?

Le président: En effet. Dans la liasse de lettres que nous a transmises M. Alan Young, un des avocats de Time Warner, la dernière lettre est datée du 8 avril. Un tampon dateur en fait foi.

Le sénateur Murray: Les intéressés soutiendraient vraisemblablement que la lettre du mois d'avril supplantait la lettre antérieure, puisque M. Gravelle y déclarait:

J'ai étudié attentivement le plan d'entreprise de votre société... je suis arrivé à la conclusion que le tarif des douanes ne s'applique pas à ce magazine, qui est imprimé au Canada.

Cela dit, dans la lettre antérieure, il s'est montré déterminé à prendre les «mesures voulues» pour faire en sorte que soient

[Text]

spirit of the royal commission's findings — that is, the O'Leary Royal Commission — and the intent of the legislation are respected.

Senator Stewart: That clears up that point.

In the material that has been provided to us by *Time* magazine, there is a letter dated January 15, 1993. Ostensibly this is a reply to the letter of January 13, 1993, from Mr. Gravelle. In the letter of January 15, we read:

Since mid-1990, we have been in consultations with Investment Canada concerning the possible expansion of our existing business which includes the printing and distribution of *Time Magazine* throughout Canada and the sale of advertising in that magazine in Canada. The President of Investment Canada, on behalf of the minister, provided us with a written opinion to the effect that the expansion of our business to include the printing, distribution, fulfilment and sale of advertising for *Sports Illustrated Canada* would not be subject to the Investment Canada Act.

Our forward planning and consultation with the Canadian government continued through the subsequent two year period. In late 1992 we began to examine the feasibility of introducing *Sports Illustrated Canada* in 1993 as a separate periodical, with some distinctively Canadian editorial content in a different cover. This process of examination continued until January 11 when we announced that a year long test of *Sports Illustrated Canada* will begin with six issues in 1993, to be printed by Quebecor Printing Inc. of Richmond Hill, Ontario and distributed to Canadian subscribers directly through Canadian based facilities, including Canada Post.

They then go on to detail their consultations with various officials with regard to the propriety of what they were proposing.

Assuming that their letter is correct — and I have no reason to question its accuracy — it would appear that for a long time, the Government of Canada knew what *Time Canada* proposed to do and evidently did not run up any warning signals until the announcement was made on January 11 that *Time Canada* proposed to begin with six issues in 1993. Two days later, Mr. Gravelle wrote the letter in which *Time Canada* was informed that he was prepared to take the necessary steps to ensure that the spirit of the royal commission's findings and the intent of the legislation are respected.

It would appear that that was almost *ex post facto* action. Two years had gone by. On January 11, *Time Canada* announced that it was going ahead. Presumably it felt that it was on firm ground. Two years later, a letter goes from the deputy minister saying, "I am prepared to enforce the spirit of the royal commission." There seems to be something there that has not been explained adequately. I am attempting to discover if *Time Canada* has a

[Traduction]

respectés l'esprit des constatations de la commission royale — soit la Commission royale O'Leary — et l'intention de la loi.

Le sénateur Stewart: Voilà qui tire cet aspect au clair.

La documentation que nous a fournie le magazine *Time* comprend une lettre datée du 15 janvier 1993. De toute évidence, il s'agit d'une réponse à la lettre du 13 janvier 1993 de M. Gravelle. Je cite la lettre du 15 janvier:

Depuis le milieu de 1990, nous avons entrepris des consultations avec Investissement Canada au sujet de l'expansion possible de nos activités existantes qui englobent notamment l'impression et la distribution de *Time Magazine* partout au Canada, ainsi que la vente de publicité dans ce magazine au Canada. Le président d'Investissement Canada, au nom du ministre, nous a remis une opinion écrite selon laquelle l'élargissement de nos activités pour englober l'impression, la distribution, l'obtention et la vente de publicité pour *Sports Illustrated Canada* ne serait pas assujéti à la Loi sur Investissement Canada.

Nos activités de planification et nos consultations avec le gouvernement canadien se sont poursuivies au cours des deux années qui ont suivi. Vers la fin de 1992, nous avons commencé à étudier la possibilité de lancer *Sports Illustrated Canada* en 1993 qui serait un périodique distinct, à caractère canadien sous couverture différente. Cet examen a duré jusqu'au 11 janvier, date à laquelle nous avons annoncé que six numéros de *Sports Illustrated Canada* sortiraient en 1993, à titre d'essai et ce, pendant un an. Il était prévu que Quebecor Printing Inc. de Richmond Hill, en Ontario, en assurerait l'impression et qu'il serait distribué aux abonnés canadiens directement par le truchement de compagnies canadiennes, y compris Poste Canada.

Puis, la lettre fait état de consultations auprès de divers fonctionnaires au sujet de l'à-propos des initiatives envisagées.

Si nous supposons que le contenu de la lettre est exact — ce dont je n'ai aucune raison de douter —, il semblerait que, pendant longtemps, le gouvernement du Canada était au courant de ce que *Time Canada* proposait de faire et n'a de toute évidence servi aucun avertissement jusqu'à l'annonce faite le 11 janvier de l'intention de *Time Canada* de lancer six numéros en 1993. Deux jours plus tard, M. Gravelle adressait à *Time Canada* la lettre dans laquelle il informait cette société qu'il était disposé à prendre les mesures nécessaires pour faire en sorte que l'esprit des constatations de la Commission royale et de l'intention de la loi soient respectés.

Il semble qu'il se soit agi d'une initiative à posteriori ou presque. Deux ans s'étaient écoulés. Le 11 janvier, *Time Canada* avait annoncé son intention d'aller de l'avant. La société estimait vraisemblablement qu'elle ne s'aventurerait pas en terrain glissant. Deux ans plus tard, le sous-ministre transmet une lettre dans laquelle il se dit prêt à faire appliquer l'esprit de la commission royale. Il semble y avoir là un aspect qui n'a pas été expliqué

[Texte]

legitimate grievance as to how it was treated and how it is being treated.

Perhaps you are not the right minister or person to be doing this, but you are cast into that role whether you like it or not. You are the vicar for your predecessor. Can you explain why Time Canada was not given adequate warning prior to January 13, 1993?

Mr. Dupuy: There may be a very simple explanation. Under the law, Investment Canada must respect commercial confidentiality. In that sense, it is a highly secretive operation. I happen to have a great deal of experience with it, not because of my responsibilities for investment, but because some investments impact cultural policies. There is no obligation on the part of officials of Investment Canada to inform other departments of the existence of pending applications or correspondence.

Bear in mind that Investment Canada looks at investments in an economic sense, while the subject that we are dealing with is magazine policy and policy concerning split runs. Nothing would strike me as being unusual in officials of Investment Canada not raising the issue of split-run policy and not informing those concerned with split-run policy of the fact that they were having exchanges and consultations with Time Warner.

Senator Stewart: That answer deals with the first of the paragraphs I read, but the second one begins, "Our forward planning and consultation with the Canadian government continued through the subsequent two year period." That seems to be wider than Investment Canada.

As I said earlier, perhaps you are not the appropriate person to deal with this question. However, do you or your officials know if there was consultation with other agencies of the Government of Canada, particularly those agencies concerned with the implementation of policy during that period?

Mr. Dupuy: The information I have received from my officials is that they were not aware of it until late in 1992.

I find it extremely difficult to answer that question because there are phone calls and ways for officials to be contacted which would not leave any paper trail.

As far as my department is concerned, as I said, the issue seemed to surface in late 1992.

I should point out that this is the view of Time Warner. The letter of January 15 to Mr. Gravelle, third paragraph, states:

In late 1992 we began to examine the feasibility of introducing *Sports Illustrated Canada* in 1993...

[Translation]

comme il se doit. Je cherche à savoir si Time Canada a de bonnes raisons de contester le traitement dont elle a fait et fait toujours l'objet.

Vous n'êtes peut-être pas le ministre ou la personne à qui il faudrait poser ces questions mais compte tenu de votre rôle, vous ne pouvez y échapper. Vous êtes le représentant de votre prédécesseur. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi Time Canada n'a pas été suffisamment prévenu avant le 13 janvier 1993?

M. Dupuy: Une explication fort simple me vient à l'esprit. Selon la loi, Investissement Canada doit respecter le secret commercial. Or, l'initiative avait un caractère nettement confidentiel. Il se trouve que je suis fort bien au fait du dossier, non pas en raison de mes responsabilités en matière d'investissements, mais parce que certains investissements ont des répercussions sur la politique culturelle. Les fonctionnaires d'Investissement Canada n'ont nullement l'obligation d'informer d'autres ministères de l'existence de certaines demandes en instance ou de certaines correspondances.

Il ne faut pas perdre de vue que, chez Investissement Canada, on étudie les investissements dans l'optique de l'économie, alors que nous, nous nous intéressons à la politique du magazine et à la politique en matière d'éditions dédoublées. Il ne me semble pas particulièrement inhabituel que les fonctionnaires d'Investissement Canada ne soulèvent pas la question de la politique en matière d'éditions dédoublées et n'informent pas ceux qui sont chargés de cette politique du fait qu'ils entretenaient des rapports et avaient des consultations avec Time Warner.

Le sénateur Stewart: Cette réponse correspond au premier des paragraphes que j'ai lus. Cependant, le deuxième commence comme suit: «Nos activités de planification et nos consultations avec le gouvernement du Canada se sont poursuivies au cours des deux années qui ont suivi». Il me semble que cela déborde le cadre d'Investissement Canada.

Comme je l'ai dit plus tôt, vous n'êtes peut-être pas la personne avec qui il convient d'aborder cette question. Cependant, savez-vous, vous ou vos fonctionnaires, si des consultations ont été menées avec d'autres organismes du gouvernement du Canada, au cours de cette période, notamment ceux que concerne la mise en oeuvre de la politique?

M. Dupuy: D'après ce que m'ont dit mes fonctionnaires, ils n'étaient pas au courant de cette affaire avant la fin de 1992.

Il me semble extrêmement difficile de répondre à une telle question puisqu'il est possible de communiquer avec les fonctionnaires par téléphone ou autrement sans laisser de piste documentaire.

Pour ce qui est de mon ministère, comme je l'ai dit, il me semble que la question ait été soulevée vers la fin de 1992.

Je dois signaler qu'il s'agit là de l'opinion de Time Warner. Je cite le troisième paragraphe de la lettre du 15 janvier adressée à M. Gravelle:

Vers la fin de 1992, nous avons commencé à étudier la possibilité de lancer *Sports Illustrated Canada* en 1993...

[Text]

This sentence would seem to confirm that we are not talking about two years, although the first sentence of the third paragraph suggests a two-year period. But as far as my department and my officials are concerned, they became aware in late 1992 of the dimension in terms of the publication policy. It may have been the case also with Revenue Canada.

Senator Stewart: All right. I guess we cannot expect anything more from you on that point; you would be guessing.

Senator Murray: If I may, I believe that the Investment Canada issue turned, essentially, on an interpretation by the officials of Investment Canada on whether what *Sports Illustrated* was talking about would be a new business and, therefore, reviewable. And on the basis of whatever precedent or whatever legal advice he got, the president of Investment Canada at the time issued what is called a non-status opinion — do not ask me what that means — under section 37(2) of the act to the effect that, because Time Warner was already established here, what *Sports Illustrated* was proposing to do would not be a new business and would, therefore, not be reviewable.

The officials, who are the institutional memory around here, are nodding their heads, so I think I am right so far.

Second, since the beginning of Investment Canada, status opinions under section 37(2) have been delegated by the minister to the president or executive vice-president of the agency. That is the way it has worked.

Because it was a matter of interpreting the act, whatever other policy issues may be involved would not come into play. There was no obligation on the part of the president of Investment Canada to consult with the government or other departments or agencies of the government on the matter.

The Chairman: We were also told by officials last week that that opinion was irrevocable.

Senator Murray: As long as the terms and the situation remained the same.

Senator Stollery: That opinion was irrevocable by what?

The Chairman: By the rule.

Senator Stollery: By Investment Canada?

Senator Angus: Do we agree with that?

Senator Stewart: I want to get back on the main track here, and I think Senator Murray can help us.

What worries me is the paragraph in the Time Canada letter of January 15, 1993, that begins with the sentence:

Our forward planning and consultation with the Canadian government continued through the subsequent two year period.

[Traduction]

Cette dernière phrase semble confirmer qu'il ne s'agit pas d'une période de deux ans, bien que la première phrase du troisième paragraphe laisse supposer une période de deux ans. De toute manière, pour ce qui est de mon ministère et de mes fonctionnaires, on s'est rendu compte vers la fin de 1992 que la politique en matière d'édition était concernée. C'est peut-être également le cas pour Revenu Canada.

Le sénateur Stewart: D'accord. Je suppose que vous ne pourriez pas nous informer davantage à ce stade; ce serait pure spéculation de votre part.

Le sénateur Murray: Pour ce qui est d'Investissement Canada, je crois qu'il s'agissait pour ses fonctionnaires de déterminer si, selon eux, les projets envisagés par *Sports Illustrated* allaient constituer une nouvelle entreprise et être ainsi sujets à examen. Ainsi, selon les avis reçus en matière de précédent ou en matière juridique, le président d'Investissement Canada a formulé à l'époque une opinion sur une question autre que le statut d'entreprise canadienne — et ne me demandez pas ce qu'on veut dire par là — aux termes du paragraphe 37(2) de la Loi. Selon cette opinion, étant donné que Time Warner était déjà établi ici, ce qu'envisageait de faire *Sports Illustrated* ne correspondait pas à une nouvelle entreprise et n'aurait donc pas à faire l'objet d'un examen.

Les fonctionnaires, qui sont notre mémoire institutionnelle, font signe que oui, ce qui me fait penser que jusque-là, je ne me trompe pas.

Deuxièmement, depuis les débuts d'Investissement Canada, le ministre délègue la responsabilité des opinions dans le cadre de l'article 37(2) au président ou vice-président exécutif de l'organisme. C'est ainsi que cela fonctionne.

Comme il s'agissait d'interpréter la loi, aucune autre question dans le cadre de la politique n'entre en ligne de compte. Le président d'Investissement Canada n'était pas tenu de consulter le gouvernement ou d'autres ministères ou organismes du gouvernement.

Le président: D'autre part, la semaine dernière, des fonctionnaires nous ont dit que cette opinion était irrévocable.

Le sénateur Murray: À condition que les termes et la situation restent inchangés.

Le sénateur Stollery: Cette opinion était irrévocable par quoi?

Le président: Par le règlement.

Le sénateur Stollery: Par Investissement Canada?

Le sénateur Angus: Est-ce que nous sommes d'accord sur ce point?

Le sénateur Stewart: J'aimerais revenir au sujet principal, et je crois que le sénateur Murray pourrait nous éclairer.

Ce qui m'inquiète, c'est un paragraphe de la lettre parue dans *Time Canada* le 4 janvier 1993, qui commence par la phrase suivante:

Pendant les deux années qui ont suivi, nous avons continué à planifier pour l'avenir et à consulter le gouvernement canadien.

[Texte]

That would be, in the light of what was said in the previous paragraph, the two-year period since mid-1990.

Senator Murray, do you think that they mean simply their consultation with Investment Canada, or do they mean to say or imply that there was consultation with other departments and agencies?

Senator Murray: I have no idea what they mean, Senator Stewart. But what I do know — and I think I and others have placed on the record the other day — is the statements of various people, in particular, the minister of the day, Mr. Beatty. He stated very clearly that the government was about to take whatever steps would be necessary to bring the policy up-to-date to deal with the technology and to maintain the spirit and intent and effectiveness of the existing policy and legislation.

I do not think there was any doubt on anyone's part who was interested that that was the intention of the government, and it was stated and restated.

Senator Stewart: Let me then go on, Mr. Chairman, if I may, to ask one or two questions about the task force.

From what was said here last time, and from what has been said here today, I am presently of the opinion that the work of the task force was to devise new, effective means for enforcing the policy. Is that a correct understanding? The policy remains the same but the work of the task force was really to look at the technical and legal means for the achievement of the goals of the policy.

Mr. Dupuy: That is my understanding. The policy remains unchanged but, having identified a weakness in the implementation mechanisms, the task force was asked to see what kind of solution could be found to that situation.

Senator Stewart: And that carried the problem forward for about one year. It carried it from the end of the Mulroney government through the Campbell government and into the Chrétien government, is that correct?

Mr. Dupuy: The task force did produce an interim report to which the government reaffirming the policy of the intent.

Senator Stewart: When was that?

Mr. Dupuy: July, 1993. If I may, I wish to return to the sequence of events. I think it is important to have it clearly in mind.

Senator Stewart asked a question about these two years and quite appropriately read part of the January 15 letter from Time.

The letter itself is quite telling. The second paragraph starts by saying:

Since mid-1990, we have been in consultations with Investment Canada.

[Translation]

Compte tenu du paragraphe précédent, cela signifierait les deux ans qui ont suivi le milieu de 1990.

Sénéateur Murray, pensez-vous qu'il s'agisse uniquement des consultations avec Investissement Canada, ou bien est-ce que cela signifie ou sous-entend qu'il y a eu consultations avec d'autres ministères et organismes?

Le sénateur Murray: Je n'ai aucune idée de ce que cela signifie, sénateur Stewart. Ce que je sais, toutefois, et je pense que cela a été dit officiellement l'autre jour, c'est que plusieurs personnes, y compris le ministre en poste à l'époque, M. Beatty, ont fait des déclarations que nous connaissons. M. Beatty a déclaré très clairement que son gouvernement était sur le point de prendre toutes les mesures nécessaires pour aligner la politique sur la technologie actuelle et pour conserver l'esprit, les intentions et l'efficacité de la politique et de la législation en place.

Les intéressés ne devaient avoir aucun doute, cette intention du gouvernement avait été réaffirmée à plusieurs reprises.

Le sénateur Stewart: Dans ce cas, si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais poser une ou deux questions au sujet du groupe de travail.

D'après ce que nous avons entendu ici la dernière fois, et d'après ce que nous avons entendu aujourd'hui, je considère actuellement que le groupe de travail avait pour mission de trouver des moyens nouveaux et efficaces pour appliquer la politique. Est-ce une interprétation exacte? La politique reste inchangée, mais le groupe de travail devait étudier des moyens techniques et juridiques pour permettre d'atteindre les objectifs de la politique.

M. Dupuy: C'est également ce que j'ai compris. La politique reste inchangée, mais ayant identifié les faiblesses des mécanismes d'application, le groupe de travail devait rechercher des solutions pour rectifier cette situation.

Le sénateur Stewart: Ce qui a reporté le problème d'environ un an. Cela permet de reporter le problème de la fin du gouvernement Mulroney au gouvernement Chrétien, en passant par le gouvernement Campbell, n'est-ce pas?

M. Dupuy: Le groupe de travail a produit un rapport intérimaire à l'intention du gouvernement, pour réaffirmer les termes de la politique.

Le sénateur Stewart: À quel moment?

M. Dupuy: En juillet 1993. Si vous le permettez, j'aimerais revenir à la chronologie des événements car, à mon avis, elle est importante.

Le sénateur Stewart a posé une question au sujet de ces deux années et, à juste raison, il a lu un passage de cette lettre parue dans *Time Canada* le 15 janvier.

La lettre elle-même est très révélatrice. Le second paragraphe commence de la façon suivante:

Depuis le milieu de 1990, nous avons des consultations avec Investissement Canada.

[Text]

This is what they say they were doing. I explained that it was understandable that they should deal with Investment Canada since they might consider the launching of *Sports Illustrated* in Canada to be new business. So they had to have a view from investment Canada.

Even more significant is the second sentence of the following paragraph in which Time says:

In late 1992 we began to examine the feasibility of introducing *Sports Illustrated*...

That letter is dated January 15 and, obviously, by then, they were beginning to consider launching *Sports Illustrated*. This was not explaining the plan to launch; it was examining the feasibility. There is the question of time there that seems to fit the historical development which I dealt with in my presentation.

Senator Stewart: Yes. That is fair enough but for greater fairness, we should complete the sentence. The sentence states:

In late 1992 we began to examine the feasibility of introducing *Sports Illustrated Canada* in 1993 as a separate periodical with some distinctively Canadian editorial content and a different cover.

What was the date of the Investment Canada ruling, the irrevocable ruling?

They had received what they wanted from Investment Canada in August of 1990. What happened?

Senator Murray: It was Revenue Canada that got that ruling in 1992 from Pierre Gravelle.

Mr. Dupuy: I am told that officials of the then Department of Communications and officials from the Department of Finance were completely unaware of such consultations.

Senator Stewart: I think we have reached the bottom of that well.

Senator Kelleher: At our last hearing, evidence was introduced from Mr. MacDonald of the Department of Foreign Affairs International and Trade to the effect that there had been what we can characterize as discussions between their department and their counterpart in the United States. At that time, the United States raised with our Canadian officials the possibility that a trade dispute could arise if this bill were passed in its present form, as well as the possibility of a 301 action.

Could I have your comments with respect to that concern raised by the United States? What is your position with respect to possible trade actions or sanctions arising from the bill if we leave it in its present form?

Mr. Dupuy: First, we did want to consult. I had the opportunity, in another incarnation, to deal with the United States. This is always a wise thing to do.

[Traduction]

Voilà ce qu'ils prétendent. Comme je l'ai expliqué, il est compréhensible qu'ils aient eu des contacts avec Investissement Canada puisqu'on pourrait considérer le lancement de *Sports Illustrated* au Canada comme une entreprise nouvelle. Ils avaient donc besoin de l'opinion d'Investissement Canada.

La seconde phrase du paragraphe suivant est encore plus révélatrice:

Vers la fin de 1992, nous avons commencé à étudier la possibilité d'introduire *Sports Illustrated*...

La lettre en question est en date du 15 janvier et, de toute évidence, à l'époque ils commençaient à envisager de lancer *Sports Illustrated*. Il ne s'agissait pas d'expliquer le plan de lancement, mais bien d'étudier la possibilité. Il y a ici un élément de temps qui semble concorder avec la chronologie historique dont j'ai parlé dans mon exposé.

Le sénateur Stewart: Oui. C'est tout à fait exact, mais pour être juste, il faudrait terminer la phrase. La phrase dit:

À la fin de 1992 nous avons commencé à étudier la possibilité d'introduire *Sports Illustrated Canada* en 1993 et d'en faire un périodique distinct avec des éléments de rédaction spécifiquement canadiens et une couverture différente.

À quelle date Investissement Canada a-t-il publié sa décision, cette décision irrévocable?

Ils avaient reçu ce qu'ils voulaient d'Investissement Canada en août 1990. Que s'est-il passé?

Le sénateur Murray: Cette décision prononcée par Pierre Gravelle en 1992 était destinée à Revenu Canada.

M. Dupuy: On me dit que les représentants de ce qui était alors le ministère des Communications et les représentants du ministère des Finances ignoraient totalement l'existence de ces consultations.

Le sénateur Stewart: Je pense que nous avons atteint le fond de cette caverne.

Le sénateur Kelleher: Lors de notre dernière séance, M. MacDonald, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, nous a dit qu'il y avait eu ce qu'on pourrait appeler des discussions entre ce ministère et son homologue aux États-Unis. À l'époque, les États-Unis avaient déclaré à nos représentants officiels qu'un projet de loi dans ces termes-là risquait de provoquer un différend commercial, sans parler de poursuite aux termes de l'article 301.

Que pensez-vous de ces préoccupations soulevées par les États-Unis? Quelle est votre position en ce qui concerne des poursuites commerciales possibles ou des sanctions si ce projet de loi est adopté sous sa forme actuelle?

M. Dupuy: Pour commencer, nous avons tenu à avoir des consultations. À l'époque où j'occupais un autre poste, j'ai eu l'occasion de traiter avec les États-Unis. C'est toujours une chose prudente.

[Texte]

The Canadian officials concerned had a very thorough exchange with their American counterparts on what the Canadian government intended to do. That was before decisions were taken by the Canadian government.

The American side did indicate that an issue could arise. They gave a factual description of the mechanisms under the American law, but they did not in any way present argument which would suggest that our legal opinions were wrong.

It is, of course, always open to the United States, as a sovereign state, to take whatever action it wishes under its own law. As I stated earlier, we have been highly conscious of that fact.

The task force itself sought legal opinion, expressed a view and designed its recommendations to avoid creating a problem. We visited that issue in terms of no discrimination. The legal advice obtained by the task force was confirmed by the advice we received from both the Department of External Affairs — now the Department of Foreign Affairs — and the Department of Justice. It was not without a thorough consideration of the international obligations issue that we decided to move forward with the bill in its present form.

We would regard any retaliation by the United States as quite inappropriate and we would be prepared to stand up to my statement.

Senator Kelleher: Did your colleague, Mr. MacLaren, the Minister of International Trade, ever have discussions or correspondence with you with respect to this particular issue and his concerns over the split-run editions of *Sports Illustrated*?

Mr. Dupuy: We share cabinet responsibility. He has every opportunity to express himself.

Senator Kelleher: What if I suggested to you that Mr. MacLaren, in his position as trade minister, in a letter that is not confidential and is not part of cabinet minutes, suggested to you that you consider the possibility of grandfathering the split-run editions of *Sports Illustrated*?

Mr. Dupuy: My recollection of my personal exchanges with my colleague Minister MacLaren relates to consultations with the United States. He and I agreed that we should have consultation and that they should take place before consideration by the Canadian government.

I have no recollection that he specifically argued with me privately that one approach was better than another. As I said, we had to take a decision which is basically a political decision. We took it, having heard all points of view and having considered all possibilities, with a full sense of cabinet solidarity.

Senator Kelleher: Mr. Minister, I have here in my possession a letter, which I am happy to show you, from the Minister of International Trade dated January 27, 1994, to you, sir, in which

[Translation]

Les responsables canadiens ont donc eu des discussions approfondies avec leurs homologues américains au sujet des intentions du gouvernement canadien. Cela s'est passé avant que le gouvernement canadien ne prenne de décision.

Les Américains ont effectivement déclaré que cela risquait de poser un problème. Ils ont donné une description factuelle des mécanismes prévus par la loi américaine, mais aucun de leurs arguments n'indiquait que nos opinions juridiques étaient erronées.

Les États-Unis étant un État souverain, ils ont toujours la possibilité, bien sûr, de prendre les mesures qu'ils jugent appropriées dans le cadre de leur législation. Comme je l'ai dit tout à l'heure, c'est un fait dont nous restons très conscients.

Le groupe de travail lui-même a demandé une opinion juridique après quoi il a exprimé son opinion et conçu des recommandations destinées à éviter les problèmes. Nous avons examiné la question sur le plan de la non-discrimination. L'opinion juridique qui a été donnée au groupe de travail a été confirmée par le ministère des Affaires extérieures — qui est devenu le ministère des Affaires étrangères — et par le ministère de la Justice. C'est seulement après un examen approfondi de nos obligations internationales que nous avons décidé de maintenir le projet de loi sous sa forme actuelle.

Nous considérons que toute mesure de représailles de la part des États-Unis serait injustifiée, et nous sommes prêts à défendre cette position.

Le sénateur Kelleher: Est-ce que votre collègue, M. MacLaren, ministre du Commerce international, a discuté de cette question avec vous, de vive voix ou par lettre, et vous a-t-il parlé de ses préoccupations au sujet de deux éditions parallèles de *Sports Illustrated*?

M. Dupuy: Nous siégeons ensemble au Cabinet. Il a de nombreuses occasions de s'exprimer.

Le sénateur Kelleher: Et si je vous disais que M. MacLaren, en sa qualité de ministre du Commerce, vous a écrit une lettre qui n'est pas confidentielle et qui ne fait pas partie des documents du Cabinet, dans laquelle il vous a demandé d'envisager la possibilité d'accorder des droits acquis aux éditions parallèles de *Sports Illustrated*?

M. Dupuy: D'après mes souvenirs, les discussions que j'ai eues avec mon collègue le ministre MacLaren portaient sur les consultations avec les États-Unis. Nous avons convenu de la nécessité de ces consultations, et du fait que cela devait se faire avant qu'une décision ne soit prise par le gouvernement canadien.

Je ne me souviens pas qu'il m'ait vanté les mérites d'une démarche de préférence à une autre. Comme je l'ai dit, nous devons prendre une décision de nature fondamentalement politique. Cette décision, nous l'avons prise après avoir entendu tous les points de vue et considéré toutes les possibilités, et nous l'avons fait dans un véritable climat de solidarité au Cabinet.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le ministre, j'ai ici en ma possession une lettre, que je me fais un plaisir de vous montrer, une lettre du ministre du Commerce international datée du

[Text]

he suggests that you consider exempting *Sports Illustrated* at its current rate of 12 Canadian issues and that it is also worth considering with a view to lessening the U.S. reaction.

Perhaps in fairness to you, sir, I should show you that letter. Mr. Chairman, I will make it available to other members of the committee as well.

I refer to the third last paragraph on page two.

Mr. Dupuy: There is one important point which must be kept in mind, namely, that Mr. MacLaren is a former publisher. Therefore, he has had to ensure that he not get into any conflict of interest on that subject.

He did write to me. I have received a number of letters from a number of people. However, the important aspect which we must bear in mind is that there was twice consideration by the cabinet of this issue. We have taken a political decision and I think it should stand.

Senator Kelleher: Mr. Minister, with the greatest of respect, I am having some trouble with your comment in that answer. Surely, Mr. MacLaren was writing in his position as trade minister. The letter is on his stationery. I trust that you are not suggesting that he would let his former interests as a publisher interfere with his rights and duties as minister of the Crown.

Mr. Dupuy: The concern he had was clearly related to the overall relations between Canada and the United States, which is a legitimate concern on his part. This is why we were so careful in ensuring that this issue would not become a major trade issue between Canada and the United States.

Mr. MacLaren is quite right in pointing out that the United States may have a position; they may take some action. He deals with Mickey Kantor. What Mr. MacLaren did in this instance is no different from what he did with a number of other cultural files in which American interests are involved.

Senator Kelleher: According to the letter, Mr. Minister, he wrote this subsequent to discussions with his counterpart, Mr. Mickey Kantor. As the trade minister for Canada, I would think that his views and suggestions would be worth considering.

Mr. Dupuy: Senator, you seem to be suggesting that Mr. MacLaren's views would not be considered. How could that be? He is a member of cabinet. That is the way it is. If you are suggesting that there is a profound disagreement between the Minister of Canadian Heritage and the Minister for International Trade, it is not so.

The rule of the game is that if a minister does not agree with a cabinet decision, he has an option to resign. That is not what Roy MacLaren has done with respect to this issue.

Senator Murray: The letter was written before the task force reported. As I indicated earlier, the reason why we have tied ourselves up in some knots with this bill to the extent, perhaps,

[Traduction]

27 janvier 1994 et qui vous est adressée. Il vous demande d'envisager d'accorder une exemption à *Sports Illustrated* pour 12 numéros canadiens et il précise que cela mérite d'être envisagé pour calmer la réaction américaine.

Pour être juste, il faudrait que je vous montre cette lettre. Monsieur le président, j'en donnerai aussi des exemplaires aux autres membres du comité.

Je me réfère au troisième paragraphe, à la page deux.

M. Dupuy: Vous devez garder à l'esprit un détail important, le fait que M. MacLaren est un ancien éditeur. Il devait donc éviter toute situation potentielle de conflit d'intérêt.

Il m'a effectivement écrit; j'ai reçu des lettres de plusieurs personnes. Toutefois, l'aspect le plus important, c'est que le Cabinet a étudié la question à deux reprises. Nous avons pris une décision de nature politique, et à mon avis, nous devons la maintenir.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le ministre, je me permets de vous dire que votre réponse ne me semble pas satisfaisante. Quand M. MacLaren vous a écrit, c'est sa position de ministre du Commerce qu'il vous a exposée. La lettre est écrite sur son papier à lettre. Vous ne voulez pas dire, j'imagine, qu'il plaçait ses intérêts intérieurs d'éditeur avant ses droits et ses devoirs de ministre de la Couronne.

M. Dupuy: De toute évidence, la principale préoccupation du ministre se situait au niveau des relations entre le Canada et les États-Unis, ce qui est une préoccupation légitime. C'est la raison pour laquelle nous avons pris des précautions particulières pour nous assurer que cela n'aboutirait pas à un différend commercial majeur entre le Canada et les États-Unis.

M. MacLaren a parfaitement raison lorsqu'il signale que les États-Unis prendront peut-être position et prendront peut-être des mesures. Il discute avec Mickey Kantor. Ce que M. MacLaren a fait dans ce cas particulier n'est en rien différent de ce qu'il a fait à propos d'autres dossiers culturels qui mettaient en cause des intérêts américains.

Le sénateur Kelleher: D'après cette lettre, monsieur le ministre, cela vient après des discussions avec son homologue, M. Mickey Kantor. En sa qualité de ministre du Commerce, canadien, j'imagine que ses opinions et ses suggestions méritent d'être prises en considération.

M. Dupuy: Sénateur, vous semblez vouloir dire que les opinions de M. MacLaren ne sont pas toujours prises en considération. Comment cela est-il possible? Il fait partie du Cabinet. C'est un fait. Si vous pensez qu'il y a un désaccord profond entre le ministre du Patrimoine canadien et le ministre du Commerce international, cela n'est tout simplement pas le cas.

D'après la règle du jeu, lorsqu'un ministre n'est pas d'accord avec une décision du Cabinet, il peut toujours démissionner. Roy MacLaren ne l'a pas fait dans ce cas particulier.

Le sénateur Murray: La lettre a été rédigée avant le dépôt du rapport du groupe de travail. Comme je l'ai dit tout à l'heure, si nous nous sommes imposés autant d'obstacles dans ce projet de

[Texte]

of restricting the growth of Canadian magazines into the states, is to render ourselves as invulnerable as possible to challenges in international fora.

Mr. Dupuy: That is one way to put it. I have put it in a different way. What I said was that when we take action which affects the interests of a foreign partner, then we ensure that we take action that is compatible with our international obligations. That is what we do and this is what we have done.

Senator Murray: As Senator Kelleher indicates, the Americans claim that this bill is incompatible with our obligations and are threatening retaliation.

Mr. Dupuy: Mr. Chairman, I have with me at the table Mr. MacDonald from the Department of Foreign Affairs who wishes to make a comment. Perhaps he may be allowed to do so at this time.

Mr. Tom MacDonald, Director-General, United States Trade and Economic Policy Bureau, Department of Foreign Affairs and International Trade: Mr. Chairman, although I was not involved in this issue at the time the letter was written, my reading of the letter indicates that what Minister MacLaren was doing at that time was passing on a view which he had received as a result of a meeting with Mr. Kantor in Mexico City. He was suggesting that that view was, to use his words, "worth considering".

Since signing this letter, Mr. MacLaren has taken legal advice on his continued involvement in this issue and has been advised that he should reclude himself. At this point, the minister has no views on this issue.

Senator Meighen: Mr. Minister, as you have well anticipated, there are several aspects of this bill that trouble senators.

In my own case, the matter raised by Senator Kelleher, coupled with the possibility of legal challenges in Canada and the questions raised by the Canadian Bar Association, which you have addressed and to which you have also proposed a solution, also worry me. Over and above everything else, in my mind, there is the question of retroactivity. I know that you have dealt with it, but I would be grateful if you would do so again.

I am afraid that one's legal training makes this a particularly sensitive issue. One of the first things you learn about in law school is the danger of retroactive legislation. I remember when a Conservative Minister of Finance proposed retroactive legislation dealing with the tax treatment of leasehold improvements. It was only because of senators opposite that that was changed, with some help from others.

We are saying that, since March 26, 1993, split-run editions now offend our culture. There is the inference that before that they did not. I would be grateful if you would go back to the question of retroactivity once more. It has been almost 30 months since the

[Translation]

loi, à tel point peut-être que cela gêne l'expansion des magazines canadiens aux États-Unis, c'est pour nous rendre aussi invulnérables que possible à des contestations sur la scène internationale.

M. Dupuy: C'est une façon de voir les choses. Je me suis exprimé d'une autre façon. En effet, j'ai essayé d'expliquer que lorsque nous prenons des mesures qui affectent les intérêts d'un partenaire étranger, nous cherchons à nous assurer que ces mesures sont compatibles avec nos obligations internationales. C'est ce que nous faisons toujours, et c'est ce que nous avons fait dans ce cas.

Le sénateur Murray: Comme le sénateur Kelleher le dit, les Américains prétendent que ce projet de loi est incompatible avec nos obligations et nous menacent de représailles.

M. Dupuy: Monsieur le président, je suis accompagné de M. MacDonald, du ministère des Affaires étrangères qui souhaite faire une observation. Peut-être pourriez-vous l'y autoriser.

M. Tom MacDonald, directeur général de la politique commerciale et économique — États-Unis, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Monsieur le président, je ne me suis pas occupé de cette affaire lorsque la lettre a été écrite, mais ma conclusion à la lecture de cette lettre est que le ministre MacLaren transmettait une opinion reçue à la suite d'une réunion avec M. Kantor à Mexico. Pour reprendre ses mots, il considérait que cette opinion «méritait d'être prise en considération».

Depuis qu'il a signé cette lettre, M. MacLaren a consulté des juristes au sujet de sa participation à cette affaire et on lui a conseillé de s'abstenir de prendre position. À l'heure actuelle le ministre n'a donc pas d'opinion à ce sujet.

Le sénateur Meighen: Monsieur le ministre, comme vous l'aviez prévu, il y a plusieurs aspects de ce projet de loi qui inquiètent les sénateurs.

Personnellement, je m'inquiète non seulement des questions soulevées par le sénateur Kelleher et de la possibilité de contestation juridique au Canada, mais également des questions soulevées par l'Association du Barreau canadien dont vous avez d'ailleurs parlé et pour lesquelles vous avez proposé une solution. Cela dit, il y a un aspect qui me semble encore plus important, c'est celui de la rétroactivité. Je sais que vous avez déjà discuté de cette question, mais je vous serais reconnaissant de l'approfondir encore.

Je crains que ma formation juridique ne me rende particulièrement sensible à cette question. Une des premières choses dont on vous parle à l'école de droit, ce sont les écueils des lois rétroactives. Je me souviens de l'époque où un ministre des Finances conservateur avait proposé une loi rétroactive au sujet du traitement fiscal des améliorations locatives. C'est seulement parce que des sénateurs de l'autre parti, entre autres, étaient intervenus, que le projet de loi fut changé.

Ce que nous disons, c'est que depuis le 26 mars 1993, les éditions en parallèle sont une insulte à notre culture. On sous-entend qu'avant cette date ce n'était pas le cas. Je vous serais reconnaissant de revenir à la question de la rétroactivité. Il y a

[Text]

issue was first considered. With the greatest of respect, the legislative calendar has not been overcharged.

Over and above the legal question, I do not think we look very good coming at this question so late in the day.

Mr. Dupuy: My first comment is addressed to the word "retroactivity". This bill is not a retroactive bill. It comes into effect with Royal Assent.

The significance of what I am saying is that there is no indication in what I said that Time Warner was operating illegally when it published *Sports Illustrated*. It worked in accordance with the laws of Canada. It will not be blamed, let alone punished retroactively, as a result of the coming into force of the legislation.

There was a long-standing policy in this area. Time Warner is most knowledgeable about that policy because, indeed, it is exempt from it as a result of the publication of *Time*.

Senator Meighen: I do not quarrel with that at all.

Mr. Dupuy: They have been beneficiaries of the exemption. They have made an important contribution to the development of Canadian public opinion and culture. There is nothing hostile in the move we intend to take.

My point is that they knew the policy. They have lived with the policy. They have benefitted from an exemption over the years.

The issue that we faced when we decided to proceed with this bill was whether to give an exemption for *Sports Illustrated* in the circumstances about which we know. If you compare the circumstances of the exemption of *Time* magazine and the requested exemption by Time Warner for *Sports Illustrated*, they are profoundly different.

I have said several times that this is a political judgment. The record shows, in my humble view, that we are dealing with a very senior firm — actually, an international giant — well aware of Canadian policy, well aware of the consequences of the plan that they were putting into action, and well aware of the intention of the government. They could, over a period of months, see how the government was developing its action and plug into what happened to be a loophole. All this is part of the background. You take political decisions in relation to a certain sense of equity and the circumstances of the case.

I will not reiterate what I said about the inequity vis-à-vis other foreign publishers who refrained from entering Canada with split runs, but that is also a factor. I also would repeat what I said about the message to the Canadian cultural community, which is political. I acknowledge that.

[Traduction]

maintenant près de 30 mois qu'on a discuté pour la première fois de cette question. Je me permets de vous faire observer que pendant cette période, le calendrier législatif n'a pas été très chargé.

Indépendamment des aspects juridiques, nous avons l'air un peu bête quand nous abordons cette question tellement tard.

M. Dupuy: Je vais commencer par le terme «rétroactivité». Ce projet de loi n'est pas un projet de loi rétroactif. Il entre en vigueur lorsqu'il reçoit la sanction royale.

En publiant *Sports Illustrated*, Time Warner ne faisait rien d'illégal et respectait les lois du Canada. Par conséquent, avec l'entrée en vigueur de la loi, cette compagnie ne sera ni blâmée, ni punie rétroactivement.

Dans ce domaine, il existe une politique de longue date. La société Time Warner est loin d'ignorer cette politique puisqu'elle en est exemptée pour la publication de *Time*.

Le sénateur Meighen: Je ne conteste absolument pas cela.

M. Dupuy: Cette société bénéficie de cette exemption, et elle a apporté une contribution importante au développement de l'opinion publique et de la culture canadienne. Les mesures que nous avons l'intention de prendre n'ont rien d'hostiles.

Ce que je vous explique, c'est que la société était au courant de l'existence de cette politique. C'est une politique dont elle s'accommode, et depuis des années elle bénéficie d'une exemption.

Lorsque nous avons décidé de présenter ce projet de loi, nous avons dû nous interroger sur l'opportunité d'accorder une exemption à *Sports Illustrated* dans les circonstances que nous connaissons. Si vous comparez les circonstances de l'exemption de *Time Magazine* et les circonstances de l'exemption réclamée par Time Warner pour *Sports Illustrated*, elles sont tout à fait différentes.

Je l'ai dit à plusieurs reprises, c'est une décision de nature politique. À mon avis, il est bien établi qu'il s'agit d'une firme de première importance, en fait on peut même dire un géant international, une firme qui est parfaitement au courant de la politique canadienne et des conséquences de son plan d'action, parfaitement au courant des intentions du gouvernement. Au cours de plusieurs mois, ils ont pu suivre l'évolution de l'affaire au sein du gouvernement et tirer parti d'une échappatoire qui se présentait. Voilà donc pour la toile de fond. Une décision politique est fondée sur un sens de l'équité et la façon dont on perçoit les circonstances d'une affaire.

Je ne répéterai pas ce que j'ai dit au sujet de l'injustice que cela représente pour d'autres éditeurs étrangers qui se sont abstenus d'introduire des éditions dédoublées au Canada, mais c'est également un facteur. Ce que je tiens à répéter, c'est ce que j'ai dit au sujet du message que cela envoie à la communauté culturelle canadienne, un message de nature politique. Je reconnais cela.

[Texte]

I have even looked closely at the economics in terms of job creation of the present *Sports Illustrated* split run. I will not get into a battle of figures because I am not running *Sports Illustrated*, but I am told that there is one person looking at editorial content or the set-up of *Sports Illustrated Canada* and three people involved in the printing plant. That is the job creation effect. All of this is part of our consideration.

Returning to *Time*, I dealt with it somewhat extensively, explaining that we must work within a democratic process. Naturally, when there is legislation, the whole parliament is involved. It takes time. I deal with many files. I am among those who always crack the whip. However, when issues are complex, when they involve several departments, when important legal issues are at stake, when even international commitments are at stake, as I indicated, you must proceed with extreme care. This is what we have done. Whether it would have been possible to do it in a shorter period of time is a question that I find hard to address. It is certainly not from lack of diligence from the Minister of Heritage, who has pushed and prompted to move this issue forward.

I acknowledge that there has been a fair amount of time. We are now coming to the end of that period. I hope that the action that will be taken by this committee will not lead to an even longer period of time. That is why I said, "Please return this bill without amendment," as we have tried to take care of the more sensitive aspect of it.

Senator Perrault: The matter under discussion gives rise to an infinitely larger question. We are in the midst of an information revolution of awesome proportions. There are literally torrents of material coming in from the United States. Is the minister aware that there is a daily edition of *Time* magazine now accessible on the Internet? I download it three times a week. There are some sponsors involved in this process. The *New York Times* has an electronic edition going into homes every day, and it is sponsored commercially. I like it, and I welcome it. The free flow of information is very important.

Earlier today I was at a committee meeting in which the CBC told us that there will be 500 channels available digitally to television viewers in Canada in the near future. Talking about the effect of a measure on six split-run editions per year is something like King Canute commanding the waves to be still. We are in a revolution of awesome proportions. After the minister finishes this initiative, will he take on the Internet and other distributors of information in a society where we can see the *London Daily Telegraph* daily on the Internet? It is splendid stuff. We seem to be absolutely obsessed with six editions of a split-run edition a year.

[Translation]

J'ai même été jusqu'à étudier très attentivement les conséquences économiques sur le plan de la création d'emplois de l'édition dédoublée actuelle de *Sports Illustrated*. Je ne veux pas me battre à coup de statistiques, car ce n'est pas moi qui dirige *Sports Illustrated*, mais on me dit qu'il y a une personne pour réviser la rédaction ou la mise en page de *Sports Illustrated Canada* et trois personnes qui travaillent à l'imprimerie. Voilà pour l'effet création d'emplois. Tout cela a été considéré.

Pour revenir à *Time*, j'en ai déjà longuement parlé en expliquant la nécessité de respecter le processus démocratique. Évidemment, lorsqu'un projet de loi est à l'étude, l'ensemble du Parlement est impliqué. Cela prend du temps. Je m'occupe de nombreux dossiers. Je fais partie de ceux qui essaient d'accélérer les choses. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'affaires complexes, de questions qui mettent en cause plusieurs ministères, d'aspects qui s'accompagnent de considérations juridiques importantes, et même parfois lorsque cela met en cause des engagements internationaux, comme je l'ai dit, la plus grande prudence est de rigueur. C'est précisément ce que nous avons fait. Quant à savoir s'il aurait été possible de le faire plus rapidement, c'est une question à laquelle j'ai du mal à répondre. En tout cas, le ministre du Patrimoine n'a pas manqué de vigilance; au contraire, il a cherché à accélérer les choses dans la mesure du possible.

Je reconnais qu'il s'est écoulé pas mal de temps. Nous arrivons à la fin de cette période. J'espère que les mesures prises par ce comité ne déboucheront pas sur une attente encore plus longue. C'est la raison pour laquelle j'ai dit: «Je vous en prie, renvoyez ce projet de loi sans amendement» et de notre côté, nous avons essayé de rectifier les aspects les plus délicats.

Le sénateur Perrault: Cette discussion conduit à une question infiniment plus large. Nous traversons actuellement une révolution de l'information qui a des proportions inimaginables. De véritables torrents de documents nous arrivent des États-Unis. Le ministre sait-il qu'on trouve aujourd'hui sur Internet une édition quotidienne du magazine *Time*? Je l'imprime trois fois par semaine. Des commanditaires participent à cette entreprise. Le *New York Times* publie une édition électronique quotidienne qui est également commanditée par des intérêts commerciaux. Cela me plaît, je trouve que c'est une bonne chose. La libre circulation de l'information est très importante.

Ce matin, j'ai assisté à une réunion de comité, et j'ai entendu des représentants de Radio-Canada déclarer que dans très peu de temps, les téléspectateurs canadiens auraient accès à 500 canaux par transmission numérique. Chercher à déterminer les répercussions d'une mesure sur ces six éditions dédoublées par année, c'est un peu comme lorsque le roi Canute commandait aux vagues de se calmer. Nous sommes en pleine révolution inimaginable. Lorsque le ministre aura mené à bien cette initiative, va-t-il s'attaquer à l'Internet et à d'autres distributeurs d'information dans une société où il est possible de lire chaque jour le *London Daily Telegraph* sur Internet? C'est formidable. Et pendant ce temps, nous sommes obnubilés par cette idée de six éditions dédoublées par année.

[Text]

I am not saying this to be provocative, but I access material all the time. This seems to be such a small item in a much larger picture. Are further measures planned to halt the free flow of information across our boundaries from other countries?

Mr. Dupuy: I thank you for your intervention. I have heard that comment a number of occasions. Indeed, I am very sensitive to the information revolution around us.

I am one of the two ministers who must bring forward these issues to your cabinet colleagues. John Manley and I have been working on this assiduously, as you probably know, over the past year. I do not want to digress, but last year we deployed an extensive system of consultation, creating a special advisory council seeking the advice of the CRTC and looking at information and recommendations on direct-to-home satellite transmission. We did all of this because of the concerns you just expressed.

We will come to grips with it. We have the material now before us. We must resolve a difficult equation, namely, in a world of global communication, how can you ensure that we have a truly Canadian culture and sustain Canadian cultural production? This is the issue we must resolve.

Senator Perrault: Is it possible to build a wall around Canadian culture in this fashion? *Sports Illustrated* has an electronic edition which is freely available any time one accesses the Internet. It is there.

Mr. Dupuy: This issue is not quite coincidental with what we are dealing with now.

Senator Perrault: It relates to Canadian cultural identity, does it not?

Mr. Dupuy: We are not today deciding whether the Canadian market is open or not because, indeed, it is, even for *Sports Illustrated*. I can buy it at the newsstand any time.

Senator Perrault: You can get it any time on the Internet as well.

Mr. Dupuy: You are right. We have one of the most open markets in the world as far as cultural products. That is our starting point. However, the issue we have before us is whether we are to protect one of the essential sources of funding for the production of Canadian content.

Senator Perrault: It goes much beyond that, does it not?

Mr. Dupuy: Of course it does.

Part of the equation which I described is that you can stimulate Canadian production, Canadian content, audio-visual or printed material, either by sheltering the market so that Canadian demand has the effect of stimulating that production or by financing the

[Traduction]

Si je vous dis cela, ce n'est pas par provocation, mais parce que je consulte ce genre de choses sans arrêt. L'affaire qui nous occupe semble si minime comparée à l'ensemble. Est-ce qu'on envisage d'autres mesures pour contrôler la libre circulation de l'information qui nous arrive d'autres pays?

M. Dupuy: Je vous remercie de votre intervention. C'est une observation que j'ai entendue à plusieurs reprises. Effectivement, je ne suis pas sans ignorer la révolution de l'information qui nous entoure.

Je suis l'un des deux ministres qui doivent soumettre ces questions à l'attention de leurs collègues du Cabinet. John Manley et moi-même travaillons sur ce dossier de façon assidue, comme vous le savez probablement, depuis un an. Je ne voudrais pas sortir du sujet, mais l'année dernière nous avons mis en place un système de consultation très étendu, nous avons créé un conseil consultatif spécial pour recueillir les opinions du CRTC et étudié les informations dont nous disposons et les recommandations sur les transmissions par satellite. Si nous avons fait cela, c'est justement parce que nous avions ces mêmes préoccupations dont vous parlez.

Nous allons trouver une solution. Nous sommes en train d'étudier les documents à l'heure actuelle. Nous devons résoudre une équation difficile. En cette époque de communications mondiales, comment protéger une culture véritablement canadienne et comment aider la production culturelle canadienne? Voilà la question qu'il faut régler.

Le sénateur Perrault: Est-il possible de construire un mur autour de la culture canadienne de cette façon? *Sports Illustrated* publie une édition électronique qu'on peut consulter librement dès qu'on est branché sur Internet. Cette édition existe.

M. Dupuy: Cette question ne correspond pas tout à fait à celle dont on discute maintenant.

Le sénateur Perrault: Mais elle est liée à l'identité culturelle canadienne, n'est-ce pas?

M. Dupuy: Aujourd'hui, on ne décide pas si le marché canadien est ouvert ou non parce qu'on sait qu'il l'est, même dans le cas de *Sports Illustrated*. Je peux l'acheter au kiosque n'importe quand.

Le sénateur Perrault: Vous pouvez aussi l'obtenir par l'Internet n'importe quand.

M. Dupuy: Vous avez raison. En ce qui concerne nos produits culturels, notre marché est parmi les plus ouverts au monde. Voici notre point de départ. Cependant, la question qui se pose maintenant, c'est de savoir si on doit protéger l'une de nos sources importantes de financement destinées à la production de contenu canadien.

Le sénateur Perrault: Mais ça va beaucoup plus loin que cela, n'est-ce pas?

M. Dupuy: Bien sûr.

Une partie de l'équation que je vous ai décrite, c'est que vous pouvez encourager la production canadienne, le contenu canadien, l'audio-visuel ou l'imprimé, soit en protégeant le marché de sorte que la demande canadienne mène à une plus grande production

[Texte]

production directly or indirectly. It is one, or both, or a combination of them.

Going back many years to even before the war, when the Canadian government started to have a sense of cultural policy, a set of institutions were put together which do precisely that, namely, ensure that there is space in our market which can be filled by Canadian production. In the field of audio-visual and TV production, the CRTC has the job. We have institutions which assist with the financing of it. We have Telefilm Canada, for example.

The challenge you raise is very appropriate. I hope to have an opportunity later, as we develop policy, to share it with this committee. Our challenge is to ensure that we can mobilize funding, public or private, and that we do not obliterate our Canadian market.

We have long experience on that. We have come too close to obliteration of that market in the theatre distribution sector in the film industry, for a variety of reasons. On the other hand, in the television market, because of the Broadcasting Act, we have resolved that issue.

I share your concern. I do believe that information will flow much more freely than it has in the past because of electronic means. I myself have an Internet address. I use Internet from time to time, so I understand what you are saying. John Manley and I are hard at work at meeting that challenge.

Mr. Rabinovitch would like to make a comment.

Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage, Heritage Canada: As the minister was saying, trends in development of the Internet or other forms of electronic transmission are rapidly developing and emerging. We do not know where they will go. In the meantime, the major form of communication and of generation of revenues is in the form of print media. Therefore, this bill goes right to the heart of how advertising and advertising revenues will be treated. Perhaps in 10 or 15 years, technology will have so changed that some other version of public policy will be necessary. In 1995, print advertising remains the major source of funding for publishers. Clearly, therefore, the government has felt it is still necessary to bring this legislation forward.

Senator Oliver: Mr. Minister, on page 14 of your written text you said that you had to grapple with some difficult questions in relation to this bill. You said:

Most important, I asked myself: Did Time-Warner know what it was doing?

In law we have a rule called "the best evidence rule". The best evidence of what Time Warner knew would be for you to find out what they would say. Did you phone them? Did you talk to them? Did you find out what was in their mind? If so, could you

[Translation]

soit en finançant la production de façon directe ou indirecte. Il faut choisir une ou peut-être deux de ces options.

Il y a longtemps, même avant la guerre, au moment où le gouvernement canadien commençait à élaborer une politique culturelle, il a mis sur pied un ensemble d'institutions qui visent précisément à faire cela, c'est-à-dire à s'assurer qu'il existe sur notre marché un espace pouvant être rempli par la production canadienne. Par exemple, dans le secteur de l'audio-visuel et de la télévision, c'est le CRTC qui s'en occupe. Nous avons des institutions qui, comme Téléfilm Canada, s'occupent du financement.

Le défi que vous soulevez est tout à fait à-propos. Au fur et à mesure que nous élaborerons notre politique, j'espère pouvoir revenir devant ce comité plus tard afin de vous parler de cet aspect-là. Le défi qui est le nôtre, c'est de mobiliser des fonds, soit publics, soit privés, et de ne pas détruire notre marché canadien.

À ce propos, notre expérience est très vaste. Nous avons failli détruire le marché dans le secteur de la distribution de films, pour diverses raisons. Par contre, grâce à la Loi sur la radiodiffusion, nous avons réglé les questions relatives aux émissions télévisées.

Comme vous, je suis préoccupé. Je crois, néanmoins, que l'information va couler beaucoup plus librement que par le passé grâce à l'électronique. J'ai une adresse sur Internet. Je me sers de l'Internet de temps à autre, alors je comprends ce que vous êtes en train de me dire. Nous travaillons d'arrache-pied, M. John Manley et moi-même, afin de nous montrer à la hauteur de la tâche.

M. Rabinovitch aimerait faire une observation.

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et Patrimoine, Patrimoine canadien: Comme le ministre le disait, l'Internet et d'autres formes de transmission par voie électronique sont en pleine évolution et en pleine croissance. Nous ne savons pas où tout cela va nous amener. Entre-temps, ce sont les médias imprimés qui constituent le moyen principal de communications et de revenus. Par conséquent, ce projet de loi va droit au coeur de cette question. Quelles mesures faut-il adopter relatives à la publicité et à ses revenus? Peut-être que dans 10 ou 15 ans, l'évolution de la technologie sera telle qu'elle nécessitera une autre politique gouvernementale. En 1995, c'est la publicité imprimée qui constitue la source principale de financement pour les éditeurs. Pour cette raison, le gouvernement est d'avis que ce projet de loi est toujours nécessaire.

Le sénateur Oliver: Monsieur le ministre, à la page 14 de votre mémoire écrit, vous avez dit que vous avez dû vous débattre avec des questions difficiles en ce qui concerne ce projet de loi. Vous dites:

Et ce qui est très important, c'est que j'ai dû me poser la question suivante: est-ce que la Time Warner savait ce qu'elle faisait?

En droit, il existe une règle qu'on appelle «la règle de la meilleure preuve». La meilleure preuve de ce que la société Time Warner savait, consistait à savoir ce qu'elle dirait. Les avez-vous appelés? Leur avez-vous parlé? Avez-vous découvert ce qu'ils

[Text]

tell this committee what they had to say when you grappled with this question?

Mr. Dupuy: I do not personally deal with all the interests that are touched by action in my portfolio, as I am sure senators will appreciate, bearing in mind the size of the portfolio.

There has certainly been no lack of consultation over a protracted period of time, as we discussed earlier. There never was any doubt in my mind of the views of Time Warner, of their objectives, of the ways they were conducting their business, and of their reaction to Canadian government policies or decisions. I pay tribute to them. They are articulate and clear. They have made their views known to us. Much of my presentation today was talking about the other way around, namely, the extent to which successive Canadian governments have stated their position.

In brief, we have had ample consultation and I have no sense that there is a vast misunderstanding lurking in the background of this issue.

The Chairman: On page 13 of your text and in response to questions you commented on the fact that there were other publishers who refrained from undertaking split runs after the government's policy announcements, ministerial interviews, or whatever, in 1993. Can you tell us who some of those people were?

Mr. Dupuy: My attitude is generally to be very open but I am restrained in this by commercial confidentiality.

The Chairman: My last question relates to Senator Meighen's point. You have used the word "loophole" several times today in reference to the fact that Time Warner, in your words, "deliberately exploited a technological loophole in the application of a policy."

Let us take that statement as fact for the moment. If one thinks of tax policy, for example, where tax law changes frequently close so-called "loopholes" — the scientific tax credit being a recent example — the reality is that when tax loopholes are closed they are not closed retroactively.

A number of members of the committee are bothered by the attempt to go back in time rather than saying, as we would if this were a tax law change, "Henceforth thou shalt not do certain things, but we will not penalize you for what you have done in the past."

Would you care to comment on that? Mr. Rabinovitch commented on it and attempted to defend it on Thursday. Some of us remained sceptical of his argument, although he made a good attempt.

Mr. Dupuy: I should not like it to be felt that use of the word "loophole" implies condemnation. This is quite legitimate, as I have said. There is no negative intent in this.

[Traduction]

voulaient faire? Dans l'affirmative, pouvez-vous dire à ce comité ce qu'ils vous ont répondu lorsque vous vous êtes posé cette question?

M. Dupuy: Je ne suis pas nécessairement impliqué dans tous les intérêts poursuivis par mon ministère, et je suis certain que les sénateurs le comprendront, étant donné l'envergure de mon portefeuille.

Il y a eu beaucoup de consultations, pendant longtemps, comme nous l'avons mentionné auparavant. Je n'ai jamais douté de la position prise par la société Time Warner, ni de ses objectifs, ni de la façon dont elle mène ses affaires, ou de sa réaction face aux décisions ou politiques du gouvernement canadien. Je lui en suis gré. Cette société s'exprime clairement et avec éloquence. Elle nous a fait état de son point de vue. Une bonne partie de ma présentation aujourd'hui avait pour but de vous expliquer l'approche inverse, c'est-à-dire le fait que les gouvernements canadiens qui se sont succédé ont toujours fait des efforts pour exprimer clairement leur position.

Bref, il y a eu beaucoup de consultations et je ne crois pas qu'il reste encore de graves malentendus.

Le président: À la page 13 de votre mémoire, et en réponse à certaines questions, vous avez indiqué que d'autres éditeurs n'ont pas publié des éditions dédoublées après l'annonce de la politique du gouvernement, ou les entrevues ministérielles, en 1993. Pourriez-vous nous révéler qui sont ces éditeurs?

M. Dupuy: Je suis généralement très ouvert, mais dans ce cas-ci, je suis lié par le secret commercial.

Le président: Ma dernière question revient sur le point soulevé par le sénateur Meighen. Vous avez à plusieurs reprises parlé d'«échappatoire» en vous référant au fait que la société Time Warner, et je vous cite, «a sciemment profité d'une échappatoire technique dans l'application d'une politique».

Disons que c'est vrai. La politique fiscale, par exemple, est souvent modifiée pour éliminer ce qu'on appelle des «échappatoires», le plus récent exemple étant le crédit d'impôt à la recherche scientifique. En réalité, on ne peut éliminer rétroactivement ces échappatoires fiscales.

Un certain nombre de membres du comité n'aiment pas le fait que vous voulez appliquer le principe de l'antériorité, par opposition à ce qui arrive dans le cas d'une modification à une loi fiscale, où on dirait: «Dorénavant, vous n'avez plus le droit de faire ceci ou cela, mais on ne va pas vous pénaliser pour l'avoir fait par le passé».

Que répondriez-vous à cela? M. Rabinovitch en a parlé jeudi dernier et a tenté de l'expliquer. En dépit de ses arguments convaincants, certains d'entre nous sont restés sceptiques.

M. Dupuy: Je ne voudrais pas qu'on condamne nécessairement les gens qui profitent des «échappatoires». Comme je l'ai déjà dit, ils le font légitimement. Il n'y a pas d'intention négative.

[Texte]

Your illustration is quite to the point. When loopholes are discovered, retroactivity applies. When those who have used the loopholes are taxed retroactively, that is retroactivity. However, in the present case, as I stated, there is no retroactive effect of the closing of the loophole on *Sports Illustrated*. They have been able to pursue their plan. I have said that they were in keeping with the law. There is nothing negative there. However, we have to take the decision at a certain time that the law will apply, and it will.

The issue is whether there should be privileged status granted to *Sports Illustrated*. It is not an issue of retroactivity, in my view, but rather of whether we grant special status to *Sports Illustrated*. As I said, it is basically a political decision. My colleagues and I consider that, in the circumstances which we have examined today, the decision should be that there is no exemption. I do not think the concept of retroactivity, which you have defined very well, applies to this case.

The Chairman: Mr. Minister, I wish to thank you and your officials for being with us today.

Senator Stewart: May I suggest that certain of the documents form part of the record of the committee? I have in mind the letter of Mr. Gravelle of January 13, 1993; the letter of Ms Berry of January 15, 1993; the letter of Mr. Gravelle of April 8, 1993; the letter of Mr. MacLaren of January 27, 1994; the Osler Hoskin letter of December 4, 1995; the Maclean Hunter letter of December 4, 1995; and the Canadian Magazine Publishers Association letter of December 4, 1994. I believe I have them all.

The Chairman: I assume senators have no objection to that. In case Senator Stewart has missed one, we will include the various correspondence in the record of the committee.

(For text of documents see Appendix, p. 50A:1)

The committee continued *in camera*.

The committee resumed.

The Chairman: On page 6 of the bill, clause 39 reads as follows:

Where, in the 12-month period ending on March 26, 1993...

Senator Meighen: So "assenting" is merely Royal Assent?

Senator Stewart: Yes. Some statutes will say "the minister will proclaim".

The Chairman: Some statutes are proclaimed long after they get Royal Assent, for various technical reasons.

Senator Murray: There will be an added incentive in the House of Commons to deal quickly with the amendment, I suppose.

The Chairman: The words "on March 26, 1993" are replaced by "on the day this Act is assented to".

[Translation]

Votre exemple est bien clair. Lorsqu'on découvre des échappatoires, la rétroactivité s'applique. Ce principe s'applique lorsqu'une personne doit payer des impôts à titre rétroactif, qu'elle avait évité de payer en profitant des échappatoires. Cependant, dans le cas qui nous concerne, je répète qu'il n'y a aucun effet rétroactif lié à l'élimination de l'échappatoire dont la revue *Sports Illustrated* avait profité. La revue a continué ses activités. J'ai déjà dit que, ce faisant, elle respectait la loi. Il n'y a rien de négatif. Par contre, nous allons devoir décider tôt ou tard d'appliquer la loi, et c'est ce que nous ferons.

Il s'agit de savoir si on devrait accorder un statut privilégié à *Sports Illustrated*. À mon avis, ce n'est pas une question de rétroactivité, mais plutôt de voir s'il faut accorder un statut spécial à la revue. Comme je l'ai déjà dit, c'est en principe une décision politique. D'après mes collègues et moi, et étant donné les circonstances, il ne devrait pas y avoir d'exemption. Je ne crois pas que le concept de la rétroactivité, que vous avez très bien décrit, s'applique dans le cas qui nous concerne.

Le président: Monsieur le ministre, j'aimerais vous remercier, ainsi que vos fonctionnaires, d'avoir été des nôtres aujourd'hui.

Le sénateur Stewart: J'aimerais proposer que certains documents fassent partie du procès-verbal du comité. Je songe notamment à la lettre de M. Gravelle datée du 13 janvier 1993, à celle de Mme Berry datée du 15 janvier 1993, à la lettre de M. Gravelle datée du 8 avril 1993, à celle de M. MacLaren datée du 27 janvier 1994, à la lettre de Osler Hoskin datée du 4 décembre 1995, à celle de Maclean Hunter datée du 4 décembre 1995 et à la lettre de la Canadian Magazine Publishers Association datée du 4 décembre 1994. Je crois que c'est tout.

Le président: Je suppose que tous sont d'accord. Au cas où le sénateur Stewart aurait oublié de mentionner une lettre, nous allons intégrer toute la correspondance au procès-verbal du comité.

(Le libellé des documents se trouve à l'annexe, p. 50A:15)

La séance se poursuit à huis clos.

La séance reprend.

Le président: À la page 6 du projet de loi, l'article 39 se lit comme suit:

Dans le cas où, au cours de la période de douze mois se terminant le 26 mars 1993...

Le sénateur Meighen: En anglais, l'expression «assenting» signifie simplement donner la sanction royale?

Le sénateur Stewart: Oui. Dans certaines lois, on indique que «le ministre promulguera».

Le président: Certaines lois reçoivent la sanction royale et ne sont promulguées que beaucoup plus tard, pour diverses raisons techniques.

Le sénateur Murray: Il faut supposer que la Chambre des communes sera davantage motivée à traiter rapidement de l'amendement.

Le président: Les mots «le 26 mars 1993» sont remplacés par «le jour où le projet de loi recevra la sanction royale».

[Text]

Senator Stewart: Why the word "particular" instead of "specific"?

The Chairman: We just picked up the word "particular" because it is in there.

Senator Stewart: That is all right.

The Chairman: Is it agreed that I report this act to the house this afternoon, with this one amendment, and that I also get the letter from the Minister of Finance?

The advantage of reporting today is that it gives the House of Commons that much more time to deal with it.

Senator Angus: For the record, will the letter from the minister be included as part of our motion? It is very much a condition. It is the Minister of Finance and it is in the next tax bill, not just the next excise bill.

The Chairman: That is correct, "tax bill" taken in its broader context.

Is it agreed that we amend the bill by replacing the March 23, 1993, date with the Royal Assent date?

Some Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Stewart: Pourquoi a-t-on remplacé le mot «specific» par «particular»?

Le président: Nous avons simplement retenu le mot «particular» parce qu'il était déjà là.

Le sénateur Stewart: D'accord.

Le président: Dois-je faire rapport de ce projet de loi à la Chambre dès cet après-midi, et de cet amendement, et dois-je également obtenir la lettre du ministre des Finances?

Le fait d'en faire rapport aujourd'hui donne plus de temps à la Chambre des communes pour traiter du sujet; c'est là l'avantage de procéder ainsi.

Le sénateur Angus: J'aimerais savoir si la lettre du ministre sera annexée à notre motion. C'est un point très important, puisque cela concerne le ministre des Finances et que la mesure sera incluse dans le prochain projet de loi fiscal, plutôt que dans le prochain projet de loi sur la taxe d'accise strictement.

Le président: Vous avez raison, il s'agit d'un «projet de loi fiscal» dans le sens large.

Est-il convenu que le projet de loi est modifié en substituant à la date du 23 mars 1993, la date de la sanction royale?

Des voix: D'accord.

Le président: Adopté.

La séance est levée.

APPENDIX A

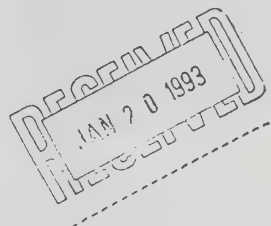
C O P Y

Appendix 5900/B1-C-103.50"1"

Revenue Canada
Customs and ExciseRevenu Canada
Douanes et Accise

Deputy Minister

Sous-ministre

Ottawa Canada
K1A 0L5

Mr. Gerald Levin
President and Co-CEO
Time Warner Inc.
75 Rockefeller Plaza
New York, New York
U.S.A. 10019

January 13, 1993.

Dear Mr. Levin:

I am writing to bring to your attention an issue which could lead to a serious contravention of Canadian legislation and a public relations issue for your Canadian operations. This is something I am confident we would both prefer to avoid.

The issue involves a recent press release announcing Time Canada Ltd.'s intention to print a Canadian edition of Sports Illustrated. This is a very sensitive issue in Canada and there have been a number of recent media articles concerning this proposal. My interest in this venture lies in whether or not it will trigger the application of prohibitory provisions contained in Canadian legislation.

In response to recommendations of the Royal Commission on Publications (1961), the Canadian Parliament enacted legislation in both the *Income Tax Act* and the *Customs Tariff* to support the Canadian magazine industry. It is the provisions of the *Customs Tariff* that appear to be at issue in this instance. Tariff Code 9958 was enacted charging me with the authority and responsibility to prohibit the importation of any issue of an imported periodical if the limitations set forth in the Code are contravened.

.../2

-2-

Based on limited information currently before me, it appears that the proposed publication would be considered a foreign publication that risks contravention of Code 9958. I must inform you that I am prepared to take the necessary steps to ensure that the spirit of the Royal Commission's findings and the intent of the legislation are respected.

In the past, the Department has been very successful in working with publishers to maintain voluntary compliance with the legislation. In this regard, might I suggest you submit a brief outlining in detail your corporate plans for the Canadian edition of Sports Illustrated and a rationale as to why this proposal should not be ruled a contravention of Code 9958.

Let me assure you that given the sensitivity of this issue I will give your submission my personal attention.

Yours sincerely,

ORIGINAL SIGNED BY

ORIGINAL SIGNÉ PAR

Pierre Gravelle, Q.C.

Att.

c.c. The Honourable Ronald G. Atkey, P.C., Q.C.
Osler, Hoskin & Harcourt
Barristers & Solicitors
Post Office Box 50
1 First Canadian Place
Toronto, Ontario
M5X 1B8

Appendix 5900/B1-C-103.50"2"



Time Canada Ltd., 175 Bloor Street East, Suite 602, North Tower, Toronto, Ontario M4W 3R8 Telephone (416) 929-1115 Fax (416) 929-0019

Sandra F. Berry, Managing Director

January 15, 1993

Mr. Pierre Gravelle, O.C.
Deputy Minister
Revenue Canada, Customs & Excise
Connaught Building
McKenzie Avenue
Ottawa, Ontario K1A 0L5

Dear Mr. Gravelle:

Your letter of January 13, 1993 addressed to Mr. Gerald Levin, Chairman of our parent company, Time Warner Inc., has been referred to me for reply as it involves a business initiative of TIME Canada Ltd.

Since mid-1990, we have been in consultations with Investment Canada concerning the possible expansion of our existing business which includes the printing and distribution of *TIME Magazine* throughout Canada and the sale of advertising in that magazine in Canada. The President of Investment Canada, on behalf of the Minister, provided us with a written opinion to the effect that the expansion of our business to include the printing, distribution, fulfilment and sale of advertising for *Sports Illustrated Canada* would not be subject to the Investment Canada Act.

Our forward planning and consultation with the Canadian government continued through the subsequent two year period. In late 1992 we began to examine the feasibility of introducing *Sports Illustrated Canada* in 1993 as a separate periodical, with some distinctively Canadian editorial content and a different cover. This process of examination continued until January 11th when we announced that a year long test of *Sports Illustrated Canada* will begin with six issues in 1993, to be printed by Quebecor Printing Inc. of Richmond Hill, Ontario and distributed to Canadian subscribers directly through Canadian based facilities, including Canada Post.

Throughout this process, we have been aware of Canadian Customs Tariff Code 9958 which flowed from the recommendations of the Royal Commission on Publications (1961). Both directly and through counsel we have confirmed this with officials in your Department immediately prior to Christmas. At the same time we indicated to your officials that *Sports Illustrated Canada* will be printed and distributed in Canada as a separate periodical, containing expanded coverage of Canadian sports. For your information, *Sports Illustrated Canada* as a separate periodical will have a separate volume number, issue number, ISSN number, ABC rate base, printing facility and distribution facility in Canada. *Sports Illustrated Canada* will be available to Canadian residents by separate subscription. For those weeks in which *Sports Illustrated Canada* is produced, subscribers in Canada may choose whether to receive *Sports Illustrated* or *Sports Illustrated Canada*. Based on these facts, we are advised by counsel that Tariff Code 9958 does not apply.

We are also mindful of the clear distinction contained in the Royal Commission's findings between a split run or a regional edition, on the one hand, and a Canadian edition on the other hand. Clearly, *Sports Illustrated Canada* will not be a split run or regional edition, just as the Canadian edition of *Time* was distinguished from split run or regional editions by the Royal Commission over 30 years ago and which characterization continues under Canadian law and practice today.

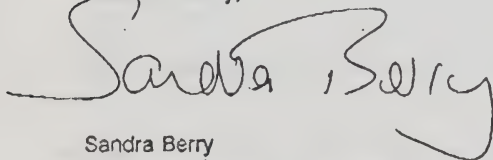
Referring to the suggestion in the second last paragraph of your letter, we are quite willing to work with your Department on a voluntary basis, just as we have worked with Investment Canada since mid-1990. In this regard, we are prepared to address with your officials in a more comprehensive way the business plan for *Sports Illustrated Canada* with a view to demonstrating why Tariff Code 9958 does not apply to this separate periodical. Moreover, together with our counsel, we would be quite willing to meet with you and/or your officials to discuss these matters directly.

We recognize the sensitivity of this issue and are also very cognizant that Tariff Code 9958 is rooted in the policies of the Department of Communications respecting the Canadian magazine industry. We are also acutely aware of another DOC policy contained in Section 19 of the Income Tax Act which gives a competitive advantage to Canadian owned magazines since it denies any tax deduction for advertising space in a foreign owned periodical. *Sports Illustrated Canada* will suffer this competitive disadvantage, just as *Time Canada* has, for many years. In this light, we are not prepared to agree to any extended application of Tariff Code 9958 not authorized by law.

We might, however, also note a further government policy consideration under the Investment Canada Act relating to the establishment of *Sports Illustrated Canada*, being the creation of employment opportunities for Canadians. Significantly, each Issue of *Sports Illustrated Canada* will result in an additional 650 person hours at the printing facilities of Quebecor Printing Inc. in Richmond Hill. A further 50 person hours per issue will be required at Richmond Hill to handle materials, affix labels and coordinate shipping. Canadian cartage and trucking firms, air freight forwarders and Canada Post will also receive increased business as a result. All of these factors were regarded with favour by Investment Canada officials during our discussions over the past 2½ years.

Subject to further consultations with your officials, we will endeavour to prepare a brief dealing with these and other issues as you suggest, and look forward to meeting with you and your officials at an appropriate time.

Yours sincerely,

A handwritten signature in cursive script, reading "Sandra Berry". The signature is written in dark ink and is positioned above the typed name.

Sandra Berry
Managing Director

c.c. Mr. Gerald Levin

A single horizontal line drawn in dark ink, located below the "c.c. Mr. Gerald Levin" text.



Revenue Canada
Customs, Excise and Taxation
Deputy Minister

Revenu Canada
Accise, Douanes et Impôt
Sous-ministre

Appendix 5900/B1-C-103.50"3"

APR - 5 1993

Ms Sandra F. Berry
Managing Director
Time Canada Ltd.
Suite 602, North Tower
175 Bloor Street East
Toronto, Ontario
M4W 3R8

Dear Ms Berry:

I am writing to inform you of my decision regarding the April 5, 1993, issue of *Sports Illustrated Canada*.

I have carefully reviewed your company's business plan for this magazine as well as copies of both the Canadian and U.S. editions of *Sports Illustrated* and, in light of existing legislation, I have concluded that the *Customs Tariff* does not apply to this magazine which is printed in Canada.

However, I would like to emphasize that Canadian businesses which place advertisements in *Sports Illustrated Canada* may not deduct these costs when computing taxable income under Section 19 of the *Income Tax Act*.

Thank you for your submissions concerning the proposal at issue.

Yours sincerely,

ORIGINAL SIGNED BY
ORIGINAL SIGNED BY
PIERRE GRAVELLE

Pierre Gravelle, Q.C.

c.c. The Honourable Ronald G. Atkey, P.C., Q.C.

Minister for International Trade



Ministre du Commerce

Appendix 5900/B1-C-103.50"4"

JAN 27 1994

1310-7
337031

The Honourable Michel Dupuy, P.C., M.P.
Minister for Heritage Canada
House of Commons
Room 230, Confederation Building
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Michel:

Having recently returned from bilateral trade consultations with the United States in Mexico City, I am writing to report on the discussion that took place on the forthcoming final report of the Task Force on Magazine Publishing, and to share with you some of the thoughts inspired by that debate.

As you may know, that item was included in the agenda at the request of the USA. In the discussion, Mickey Kantor and I both recognized the potential for this matter to become a major bilateral issue unless carefully managed. From his account of dealing with the Europeans on the cultural issue in the Uruguay Round negotiations, it seemed clear that he would approach our response to the Task Force recommendations in the light of that experience. I urged him not to do so, underlining the political and cultural (rather than economic) importance of this issue for Canada. Referring broadly to the cultural exemption, Kantor warned of possible US retaliation in the event of inconsistency with our trade obligations. I made it clear that any dilution of our cultural policy would not be politically acceptable in Canada. I did agree, however, to inform the USA before the Government announced its response to the Task Force recommendations.

The bilateral dimension will clearly need to be borne closely in mind in the Government's approach to those recommendations. Successive Canadian Governments have maintained the policy of safeguarding a viable Canadian publishing industry. The industry firmly expects that the Government will not allow its advertising base to be eroded through technological change that permits the circumvention of measures in place. The task for the Government, on the basis of the Task Force recommendations, will be to protect that viability while minimizing the risk of retaliation by the US Administration.

First, we will need to be able to explain carefully any policy measure the Government adopts. Largely for this reason I agreed to hold prior consultations with the US Administration. This is not only in keeping with the spirit of our trade agreement obligations but it would enable us to

.../2

- 2 -

provide the US Administration with the arguments to respond to its own constituents. I am hopeful that the data available to the Task Force will enable it to relate its recommendations to the viability of the industry in the face of the current technological challenge. I also consider that we should develop a communications plan for use in the United States to try to ensure a more thoughtful American response to the Government's action to implement the report.

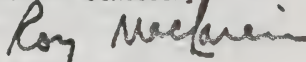
Second, consistency with our bilateral and multilateral trade obligations should be a key objective in the determination of any action we take. The USA has reiterated that it regards the action taken by the previous Government last July in response to the Task Force's interim recommendations as inconsistent with our FTA obligations but for the cultural exemption. The consistency of any additional measure with our FTA obligations would remove the ground for US retaliatory action under NAFTA Article 2106. Officials of this Ministry have advised members of the Task Force, at their request, on this question. I very much hope that the measures recommended by the Task Force will meet that test. At the same time the Government should not rule out any solution, possibly including tax credits or other subsidies, that might keep us within our FTA obligations.

Third, the question of 'grandfathering' existing foreign split-run publications in respect of new measures will also be pertinent. In Mexico City, Mickey Kantor recalled that the Canadian edition of Time Magazine dated back to 1943. Since the Canadian editions of Reader's Digest and Time Magazine have been long established in the Canadian market, I believe it would make sense to exempt them from further action against split-runs. The advantage of also exempting Sports Illustrated at its current rate of 12 Canadian issues is also worth considering with a view to lessening the US reaction.

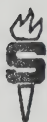
My objective is to reconcile the attainment of our domestic policy objectives with the management of our bilateral relationship with the USA. I would be pleased to discuss this matter further with you in the weeks ahead, as we await the recommendations of the Task Force due in the latter part of February.

I am sending the same letter to our colleagues, the Honourable André Ouellet, Minister of Foreign Affairs, and the Honourable Paul Martin, Minister of Finance.

Yours sincerely


Roy MacLaren

c.c. The Right Honourable J. C. Chrétien, P.C., M.P.



Southam Magazine & Information Group

1450 Don Mills Road
Don Mills, Ontario M3B 2X7
Telephone: (416) 445-6641
Fax: (416) 442-2213

November 30, 1995

Appendix 5900/B1-C-103.50"5"

To: Michael J. Kirby
Fax: 613-992-0172

Southam Magazine & Information Group urges quick passage of Bill C-103

Thousands of jobs in the Canadian publishing and printing industry are at serious risk if Bill C-103 to amend the Excise Tax Act is not passed as written.

Canadian publishers simply can't compete with foreign publications who are producing split-run editions in Canada with recycled editorial at extremely low cost.

Southam, too, has had a Sports Illustrated split-run situation. It hurt us seriously.

In this regard, we wholeheartedly support the recommendations of the task force in the magazine industry which clearly recognized the danger facing our domestic publishing industry.

Bill C-103 must be passed immediately.

Bill Mann
President

BM/ms



Appendix 5900/B1-C-103.50"6"

December 4, 1995

Paul Benoit, Clerk,
Senate Committee on
Banking, Trade and Commerce
Room 505, Victoria Building
140 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0A4

Dear Mr. Benoit:

At last week's Senate meeting, it was suggested that the CMPA and Time Warner meet to see if it is possible to reconcile the disparity in our numbers regarding the fair competitiveness of Sports Illustrated versus selected Canadian magazines. It appears from our conversations with Sandra Berry, that this may not be possible.

The numbers in question are Readers Per Copy (RPC) numbers, which define the price competitiveness between Sports Illustrated and two Canadian magazines, Harrowsmith and Equinox. Sports Illustrated has chosen to base its case on 5.3 Readers Per Copy. We believe that in the real world, Sports Illustrated's RPC numbers are closer to nine readers than five readers, based on accepted US figures indicating over eight readers per copy, and similar RPC figures in Canada, in the only study conducted here to date.

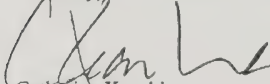
In spite of this information, we have attempted to resolve the issue by assuming in this model that the Readers Per Copy figures in question are as Time Warner has assumed in their exhibit: namely 5.3 readers per copy.

We have recalculated our data on the basis of an adult male 18+ target group (using an 80/20 split on male/female readership taken from the MRI study in Canada) in order to compare the reach efficiency of Sports Illustrated versus Harrowsmith and Equinox. These are numbers an advertiser wanting to reach a male target group, would require.

The results, shown in our exhibit demonstrate that even with a significantly lower Readers Per Copy number, the argument holds, that Sports Illustrated undercuts Harrowsmith and Equinox by a wide margin. On an after tax basis, Sports Illustrated's CPM of \$12.96 compares to Harrowsmith's CPM of \$19.70 and Equinox's CPM of \$15.02.

Please call at once if you need further clarifications.

Sincerely,



Catherine Keachie
President

Audience Base: English Men Age 18+

		<u>Sports Illustrated Canada</u>	<u>¶¶ Harrowsmith</u>	<u>¶¶ Equinox</u>	<u>COMBINED Harrowsmith Equinox</u>
~RPC (PMB for Canadian magazines, Time Warner for S.I.)		4.24	1.33	2.02	
Circulation (Most recent A.B.C. @ 12-1-95)	*National	129,756	141,664	138,138	279,800
Audience, Men 18 (Projected for S.I., PMB for others)	National	550,185 ¶	210,000	348,000	558,000
	*P4CB gross	\$7,645	\$7,520	\$9,505	\$17,025
	*P4CB gross after tax	\$7,129	\$4,136	\$5,227	\$9,363
	**CPM P4CB gross after tax	\$12.96	\$19.70	\$15.02	\$16.78

SOURCES/NOTES

- 5.3 readers per copy, assumes 79% male/21% female audience, per MRI Toronto Mediamarket 1995

¶ Circulation times rpc

¶¶ Audience Source: PMB 1995, Volume 1, English Men Age 18+

¶¶ RPC data calculated as per PMB specifications, i.e. English Men Age 18+ divided by PMB '95 circulations

* Source: Table: Comparing the cost of advertising based on readership/Appendix 1

** Divides after tax rate by number of readers in 000's

OSLER,
HOSKIN &
HARCOURT

Appendix 5900/B1-C-103.50"7"

copy

BARRISTERS & SOLICITORS - PATENT & TRADE-MARK AGENTS
OTTAWA - TORONTO - CALGARY - NEW YORK

SUITE 1500
50 O'CONNOR STREET
OTTAWA, ONTARIO
CANADA K1P 6L2
TEL: (613) 235-7234
FAX: (613) 235-2867

R. Alan Young
Direct Dial: (613) 787-1C89
Our Matter Number: 8918373

December 4, 1995

SENT BY COURIER

The Honourable Michael Kirby
Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce
The Senate
Room 204, Victoria Building
140 Wellington Street
OTTAWA ON K1A 0A4

Dear Senator Kirby:

Re: Sports Illustrated Canada's Undertakings

During the November 30 hearings regarding Bill C-103, the representatives of Sports Illustrated Canada undertook to provide the members of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce with certain documents. In keeping with these undertakings, attached please find: (i) a facsimile transmission dated December 23, 1992 from Mr. Ron Atkey to Ms. Cynthia White-Thornley in the Office of the Minister of Communications; (ii) a letter dated January 13, 1993 from Mr. Pierre Gravelle, Q.C., Deputy Minister of Revenue Canada, addressed to Mr. Gerald Levin, President and CEO of Time Warner Inc.; (iii) a letter dated January 15, 1993 from Ms. Sandra Berry, Managing Director, Time Canada Ltd., addressed to Mr. Pierre Gravelle, Q.C.; (iv) a letter dated April 8, 1993 from Mr. Pierre Gravelle, Q.C., addressed to Ms. Sandra Berry; and (v) Sports Illustrated Canada's rate card for 1995.

We also undertook to try and reconcile the advertising rates provided by Sports Illustrated Canada with those provided by the CMPA. This effort is continuing. We hope to have relevant information available to Committee members tomorrow.

Yours truly,

R. Alan Young

Attach.

Appendix 5900/B1-C-103.50"8"

OSLER,
HOSKIN &
HARCOURT

copy

SUITE 1500
50 O'CONNOR STREET
OTTAWA, ONTARIO
CANADA K1P 6L2
TEL: (613) 235-7234
FAX: (613) 235-2867BARRISTERS & SOLICITORS - PATENT & TRADE-MARK AGENTS
OTTAWA - TORONTO - CALGARY - NEW YORKR. Alan Young
Direct Dial: (613) 787-1089
Our Matter Number: 8918373

December 5, 1995

SENT BY FACSIMILE
(613-992-0172)The Honourable Michael Kirby
Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce
The Senate
Room 204, Victoria Building
140 Wellington Street
OTTAWA ON K1A 0A4

Dear Senator Kirby:

Re: Sports Illustrated Canada Undertakings re Ad Rate Comparison

Further to my letter to you of December 4, 1995 regarding undertakings given to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce during the November 30 hearings on Bill C-103, the representatives of Sports Illustrated Canada ("SI Canada") also undertook to try and reconcile the advertising rate figures provided to the Committee by SI Canada with those provided by the CMPA. The purpose of this letter is to address this issue.

SI Canada understands that the numbers regarding SI Canada provided by the CMPA are based on a one-time survey of the Metropolitan Toronto market prepared by Mediamark Research Inc. Moreover, the CMPA has used questionable methodology and has made a serious erroneous assumption based on this survey. It appears that the CMPA has used numbers from a survey conducted solely in Metropolitan Toronto (sample size, 1,600 Torontonians) and has extrapolated those figures across the country to arrive at a "guesstimate" of SI Canada's readership. This faulty methodology contributes to the wide discrepancy between the audience numbers, readers per copy, and ultimately the before and after tax cost per thousands provided by the CMPA and those provided by SI Canada. The significant and erroneous assumption made by the CMPA, not supported by fact, is that SI Canada has 9.37 readers per copy ("RPC"). In reality, SI Canada uses, and has used since its launch in 1993, a 5.3 RPC. It is this 5.3 RPC upon which the SI Canada numbers were based in Appendix I to SI Canada's submission to the Committee.

OSTER,
HOSKIN &
HARTCOURT

copy

Page 2

The readership numbers for the four Canadian magazines selected for the comparison in Appendix I of SI Canada's submission were obtained from the Print Measurement Bureau ("PMB"), the source recognized by the Canadian magazine industry as providing the yardstick measure of readership on a national and regional basis. These PMB figures represent total audience, adults over 18 years of age, on a national basis, for the four Canadian magazines. It is inappropriate to try and compare figures taken on a national basis from the PMB with figures taken from a one-time survey of Metropolitan Toronto.

There are two additional points to make regarding discrepancies in some of the numbers. First, the P4CB gross dollar figure attributed to Harrowsmith in SI Canada's Appendix I was based on a 4-time frequency rate, whereas the CMPA figure is based on a 1-time frequency rate. SI Canada intended to use, and should have used, the 1-time frequency rate as well.

Second, SI Canada understands that, with respect to the circulation figures for Equinox and Harrowsmith, the numbers provided by the CMPA included both paid and non-paid circulation (i.e., including complimentary copies) whereas the Equinox and Harrowsmith circulation numbers provided by SI Canada included only paid circulation. This explains the slight discrepancy in those numbers.

In conclusion, SI Canada cannot agree with the methodology used, and the erroneous assumption made, by the CMPA in calculating SI Canada's advertising rates. SI Canada stands by the numbers provided to the Honourable Senators in Appendix I to its submission.

Yours truly,

R. Alan Young

- c. Mr. Paul Benoit, Clerk, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce (by fax)
Mr. Nicholas Wattson, SI Canada
Mr. Ronald G. Atkey, P.C., Q.C.

ANNEXE A

5900/B1-C-103.50«1»
(TRADUCTION)

Le 13 janvier 1993

Monsieur Gerald Levin
Président-codirecteur général
Time Warner Inc.
75, Rockefeller Plaza
New York (New York)
États-Unis d'Amérique 10019

Monsieur,

Je vous écris pour porter à votre attention un problème qui pourrait conduire à une contravention grave à la loi canadienne et causer à vos filiales canadiennes un épineux problème de relations publiques, ce que je crois que nous préférierions tous deux éviter.

Il s'agit d'un communiqué de presse récent annonçant l'intention de Time Warner Canada Ltée de produire une édition canadienne du périodique *Sports Illustrated*. La question est très délicate au Canada, et dernièrement, l'idée a fait l'objet d'un certain nombre d'articles de journaux. Ce qui m'intéresse, dans cette entreprise, c'est de savoir si elle déclenchera l'application des dispositions d'interdiction que prévoit la loi canadienne.

En réponse aux recommandations de la Commission royale d'enquête sur les publications (1961), le Parlement canadien a ajouté des dispositions à la Loi de l'impôt sur le revenu et au Tarif des douanes afin de soutenir l'industrie canadienne de l'édition de périodiques. Il semble que les dispositions auxquelles vous risquez de contrevenir sont celles du Tarif des douanes. Le code tarifaire 9958 m'habilite et m'oblige à interdire l'importation au Canada de tout numéro d'un périodique importé si cela contrevient aux limites prescrites dans ce code.

L'information fragmentaire dont je dispose actuellement me porte à croire que la publication proposée serait considérée comme une publication étrangère qui pourrait contrevenir au code tarifaire 9958. Je dois vous informer que je suis prêt à prendre les mesures nécessaires pour assurer le respect des conclusions de la Commission royale d'enquête et de l'esprit de la loi.

Par le passé, le ministère a collaboré avec les éditeurs pour qu'ils respectent volontairement les dispositions de la loi, ce en quoi il a toujours eu un franc succès. Cela étant, je me permets de vous suggérer de nous soumettre un mémoire décrivant en détails votre plan d'entreprise en ce qui regarde l'édition canadienne de *Sports Illustrated*, ainsi que les raisons pour lesquelles cette publication ne devrait pas être considérée comme contrevenant au code 9958.

Soyez assuré qu'étant donné le caractère délicat de cette affaire, ce mémoire recevra mon attention personnelle.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

Pierre Gravelle, cr

P.j.

C.c. : L'honorable Ronald Atkey, C.P., cr
Osler, Hoskin & Harcourt
Barristers & Solicitors
Casier postal 50
1, First Canadian Place
Toronto (Ontario)
M5X 1B8

5900/B1-C-103.50«2»
(TRADUCTION)

Le 15 janvier 1993

Monsieur Pierre Gravelle, cr
Sous-ministre
Revenu Canada, Douanes et accise
Immeuble Connaught
Avenue McKenzie
Ottawa (Ontario) K1A 0L5

Monsieur,

On m'a demandé de répondre à votre lettre du 13 janvier 1993 à M. Gerald Levin, président de notre société-mère, Time Warner Inc., car elle porte sur une entreprise commerciale de TIME Canada Ltée.

Depuis le milieu de 1990, nous consultons Investissement Canada au sujet d'une possible expansion de nos activités canadiennes existantes, à savoir l'impression et la distribution de *TIME Magazine* partout au Canada et la vente au Canada d'espace publicitaire dans ce périodique. Le président d'Investissement Canada nous a fait tenir, au nom du ministre, un avis juridique écrit selon lequel l'expansion de nos affaires — notamment l'impression, la distribution, l'exécution et la vente de publicité pour *Sports Illustrated Canada* — ne serait pas soumise à la Loi sur Investissement Canada.

Nos activités de planification à long terme et de consultation du gouvernement du Canada se sont poursuivies au cours des deux années suivantes. Vers la fin de 1992, nous avons commencé à étudier la faisabilité de tirer le périodique *Sports Illustrated Canada* en 1993 comme périodique distinct dont le corps rédactionnel serait typiquement canadien et qui serait doté d'une couverture différente. Ces études préalables se sont poursuivies jusqu'au 11 janvier, date où nous avons annoncé que *Sports Illustrated Canada* ferait l'objet d'un essai d'un an qui débiterait avec la publication de six numéros en 1993. Ces numéros seraient imprimés par Quebecor Printing Inc., de Richmond Hill (Ontario), et distribués directement aux abonnés canadiens par des services canadiens, dont Postes Canada.

Pendant tout ce temps, nous connaissions le code tarifaire 9958 des douanes canadiennes, adopté à la lumière des recommandations de la Commission royale d'enquête sur les publications (1961), et nous l'avons confirmé aux fonctionnaires de votre ministère, directement et par l'entremise de nos avocats,

juste avant Noël. Nous leur avons alors indiqué que *Sports Illustrated Canada* serait imprimé et distribué au Canada en tant que périodique distinct couvrant davantage les sports canadiens. Pour votre information, *Sports Illustrated Canada* portera des numéros de volume, d'édition et d'ISSN propres, aura une échelle de tarification ABC, et sera imprimé au Canada et distribué à partir de nos bureaux canadiens. *Sports Illustrated Canada* sera offert aux résidents du Canada en vertu d'un abonnement distinct. Les semaines où *Sports Illustrated Canada* sera produit, les abonnés canadiens pourront choisir de recevoir *Sports Illustrated* ou *Sports Illustrated Canada*. À la lumière de ces faits, nos conseillers juridiques nous ont fait savoir que le code tarifaire 9958 ne s'applique pas.

Nous n'oublions pas non plus la distinction très claire établie dans le rapport de la Commission royale d'enquête entre une édition régionale ou édition à tirage dédoublé, d'une part, et une édition canadienne, d'autre part. Il est certain que *Sports Illustrated* ne sera pas une édition à tirage dédoublé ni une édition régionale, tout comme la Commission royale a distingué l'édition canadienne de TIME d'une édition à tirage dédoublé ou d'une édition régionale il y a déjà plus de 30 ans, distinction que l'on trouve encore aujourd'hui dans la loi et l'usage canadiens.

Au sujet de la suggestion faite dans l'avant-dernier paragraphe de votre lettre, nous sommes tout disposés à collaborer avec votre ministère, tout comme nous le faisons depuis le milieu de 1990 avec Investissement Canada. Sous ce rapport, nous sommes prêts à exposer à vos fonctionnaires le plan d'entreprise relatif à *Sports Illustrated Canada* afin de leur démontrer pourquoi le code tarifaire 9958 ne s'applique pas à ce nouveau périodique. De plus, nos conseillers juridiques et nous-mêmes serions ravis de vous rencontrer, ainsi que vos fonctionnaires, pour discuter ensemble de tout le dossier.

Nous convenons avec vous du caractère délicat de cette affaire et savons pertinemment que le code tarifaire 9958 prend racine dans les politiques du ministère des Communications qui visent l'industrie canadienne de l'édition de périodiques. Nous connaissons également par coeur une autre politique du ministère, qui est énoncée à l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu et qui donne un avantage concurrentiel aux périodiques publiés par des entreprises canadiennes puisqu'elle consiste à refuser toute déduction fiscale au titre de l'espace publicitaire acheté dans un périodique publié par une entreprise étrangère. *Sports Illustrated Canada* souffrira de ce désavantage concurrentiel, tout comme c'est le cas de Time Canada depuis de nombreuses années. Cela étant, nous ne sommes pas disposés à accepter une application élargie du code tarifaire 9958 qui ne serait pas prévue par la loi.

Il serait peut-être également indiqué, cependant, de signaler une autre politique gouvernementale énoncée dans la Loi sur Investissement Canada et concernant l'établissement de *Sports Illustrated Canada*, à savoir la création de perspectives d'emploi pour les Canadiens. Fait significatif, chaque numéro de *Sports Illustrated Canada* créera 650 heures-personnes de travail de plus dans les imprimeries de Quebecor Printing Inc, à Richmond Hill. Cinquante heures-personnes supplémentaires seront requises à cette usine pour manipuler les matériaux, apposer les étiquettes et coordonner l'expédition. Le volume des opérations des entreprises canadiennes de factage et de camionnage, des transitaires de fret aérien et de Postes Canada augmentera aussi. Les fonctionnaires d'Investissement Canada ont considéré tous ces facteurs d'un oeil favorable lors des discussions que nous avons eues avec eux depuis deux ans et demi.

Sous réserve d'autres entretiens avec vos fonctionnaires, nous veillerons à rédiger un mémoire portant sur ces questions et sur d'autres dont vous pourriez souhaiter que nous traitions, et il nous tarde de vous rencontrer, ainsi que vos collaborateurs, en temps utile.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

Sandra Berry

Directrice

C.c. : M. Gerald Levin

5900/B1-C-103.50«3»
(TRADUCTION)

Le 8 avril 1993

Madame Sandra F. Berry
Directrice
Time Canada Ltée
Suite 602, tour Nord
175 est, rue Bloor
Toronto (Ontario)
M4W 3R8

Madame,

La présente a pour objet de vous informer de ma décision au sujet du numéro du 5 avril 1993 de *Sports Illustrated Canada*.

J'ai examiné soigneusement le plan d'entreprise de votre société à l'égard de ce périodique ainsi que des exemplaires des éditions canadienne et américaine de *Sports Illustrated*, et compte tenu de la loi actuelle, j'ai conclu que le Tarif des douanes ne s'applique pas à ce périodique, car il est imprimé au Canada.

Cependant, je tiens à souligner que les entreprises canadiennes qui achèteront de l'espace publicitaire dans *Sports Illustrated Canada* ne pourront pas déduire ces frais dans le calcul de leur revenu imposable aux termes de l'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Vous remerciant des mémoires que vous avez soumis au sujet de ce projet, je vous prie d'agréer, Madame, l'assurance de ma considération distinguée.

Pierre Gravelle, cr

C.c. : L'honorable Ronald G. Atkey, C.P., cr

5900/B1-C-103.50«4»
(TRADUCTION)

Le 27 janvier 1994

L'honorable Michel Dupuy, C.P., député
Ministre du Patrimoine canadien
Chambre des communes
Pièce 230, édifice de la Confédération
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Cher Ami,

De retour des consultations commerciales bilatérales avec les États-Unis, à Mexico, je vous écris pour vous mettre au fait des discussions que nous avons eues au sujet du rapport final du groupe de travail sur la publication des périodiques, dont la présentation est imminente, et pour vous faire part de certaines idées que ce débat m'a inspirées.

Vous savez peut-être que ce rapport a été porté à l'ordre du jour des discussions à la demande des États-Unis. Au cours des échanges, Mickey Cantor et moi avons tous deux reconnu que sans beaucoup de doigté de part et d'autre, la question pourrait devenir une pierre d'achoppement bilatérale de taille. D'après ce qu'il m'a raconté des rapports qu'il a eus avec les Européens sur la question culturelle, il m'a semblé clair qu'il entendait réagir à notre réponse aux recommandations du groupe de travail à la lumière de cette expérience. Je l'ai prié de ne pas le faire, en insistant sur l'importance politique et culturelle (plutôt qu'économique) de la question pour le Canada. Faisant vaguement état de l'exemption visant les produits culturels, Kantor m'a prévenu que les États-Unis pourraient prendre des mesures de rétorsion dans l'éventualité où elle serait incompatible avec nos obligations commerciales. J'ai bien précisé que toute dilution de notre politique culturelle serait politiquement inacceptable au Canada, mais j'ai accepté d'informer les États-Unis de la réponse du gouvernement du Canada aux recommandations du Groupe de travail avant qu'il ne les annonce publiquement.

Il est clair que le gouvernement devra toujours avoir présente à l'esprit la dimension bilatérale du problème dans sa réaction aux recommandations. Plusieurs gouvernements canadiens successifs ont maintenu la politique consistant à sauvegarder la viabilité de l'industrie canadienne de l'édition, laquelle compte bien que le gouvernement ne permettra pas que son marché publicitaire soit érodé par des changements technologiques qui permettraient de contourner les mesures de protection existantes. Le gouvernement devra, à partir des recommandations du groupe de travail, veiller à protéger la viabilité de

notre industrie tout en réduisant au maximum le risque de mesures de rétorsion de la part de l'administration américaine.

Premièrement, nous devons être en mesure d'expliquer soigneusement toute mesure politique que le gouvernement prendra. C'est en grande partie pour cette raison que j'ai accepté de tenir des consultations préalables avec le gouvernement américain. Non seulement cela serait-il conforme à l'esprit des obligations qui sont les nôtres aux termes de nos accords commerciaux, mais nous pourrions ainsi fournir au gouvernement américain les arguments dont il aura besoin pour répondre aux objections de sa population. J'espère que les données qui seront communiquées au groupe de travail lui permettront de tenir compte dans ses recommandations de l'obligation que nous avons d'assurer la viabilité de l'industrie face au défi que représentent les nouvelles technologies. J'estime aussi que nous devrions élaborer un plan de communications à appliquer aux États-Unis afin de susciter chez les Américains une réaction plus compréhensive aux mesures que le gouvernement canadien prendra pour mettre le rapport en oeuvre.

Deuxièmement, nous devrions surtout veiller à ce que les mesures que nous prendrons soient compatibles avec nos obligations commerciales bilatérales et multilatérales. Les États-Unis ont répété qu'à leurs yeux, abstraction faites de celles qui sont permises en vertu de l'exemption culturelle, les mesures prises par le gouvernement précédent, en juillet dernier, en réponse aux recommandations provisoires du Groupe de travail, sont contraires aux obligations qui nous échoient aux termes de l'ALE. Si nous prenons des mesures compatibles avec nos obligations aux termes de l'ALE, les États-Unis ne pourront plus invoquer l'article 2106 de l'ALÉNA pour prendre des mesures de rétorsion. Des fonctionnaires de mon ministère ont conseillé les membres du groupe de travail sur ce point, à leur demande. J'espère de tout coeur que les mesures que le groupe de travail recommandera seront à la hauteur. Par ailleurs, le gouvernement ne devrait écarter d'emblée aucune solution, y compris l'octroi de crédits d'impôts ou d'autres subventions, qui nous permette de ne pas excéder nos obligations aux termes de l'ALE.

Troisièmement, il sera également pertinent de maintenir les exceptions visant les éditions à tirage dédoublé existantes de publications étrangères en dépit des nouvelles mesures qui seront prises. À Mexico, Mickey Cantor a rappelé que l'édition canadienne du *Time Magazine* existe depuis 1943. Comme les éditions canadiennes du *Reader's Digest* et du *Time Magazine* sont depuis longtemps établies dans le marché canadien, je crois qu'il serait logique de les soustraire à l'application de toute autre mesure que nous pourrions prendre à l'égard des éditions à tirage dédoublé. Il vaudrait aussi la peine de voir dans quelle mesure nous pouvons compter atténuer la réaction des Américains en y soustrayant également *Sports Illustrated*, actuellement tiré à raison de 12 numéros par an.

Mon objectif est de gérer nos relations bilatérales avec les États-Unis de manière à pouvoir toujours atteindre les objectifs de notre politique intérieure. Je serais heureux de pouvoir discuter davantage de tout cela avec vous au cours des prochaines semaines, car le groupe de travail annoncera ses recommandations vers la fin de février 1996.

Je fais tenir une copie conforme de la présente à nos collègues, les honorables André Ouellet, ministre des Affaires étrangères, et Paul Martin, ministre des Finances.

Veillez croire, cher ami, à toute mon amitié.

Roy MacLaren

C.c. : Le très honorable Jean C. Chrétien, C.P., député

**5900/B1-C-103.50«5»
(TRADUCTION)**

Le 30 novembre 1995

À Michael J. Kirby
Télec. : 613-992-0172

**Le groupe d'édition de périodiques et d'information Southam
réclame l'adoption rapide du projet de loi C-103**

Des milliers d'emplois dans l'industrie canadienne de l'édition et de l'impression seront gravement menacés si le projet de loi C-103, visant à modifier notamment la Loi sur la taxe d'accise, n'est pas adopté sans amendement.

Les éditeurs canadiens ne peuvent tout simplement pas concurrencer les compétiteurs étrangers qui produisent au Canada et à très bas prix des éditions à tirage dédoublé dont le corps rédactionnel est remanié.

Southam a dû, elle aussi, faire face à une édition à tirage dédoublé du genre de celle de *Sports Illustrated*, ce qui l'a durement frappée.

Pour cette raison, nous appuyons sans réserve les recommandations du groupe de travail de l'industrie de l'édition de périodiques, car elles tiennent dûment compte du danger qui menace l'industrie.

Il faut adopter le projet de loi C-103 immédiatement.

Bill Mann
Président

BM/ms

**5900/B1-C-103.50«6»
(TRADUCTION)**

**Canadian
Magazine Publishers
Association**

Le 4 décembre 1995

Monsieur Paul Benoit, greffier
Comité sénatorial permanent des
banques et du commerce
Pièce 505, immeuble Victoria
140, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0A4

Monsieur,

La semaine dernière, lors de la séance du Sénat, il a été proposé que des représentants de la CMPA et de Time Warner se rencontrent pour voir s'il serait possible de concilier les statistiques des deux groupes afin qu'il y ait une concurrence loyale entre *Sports Illustrated* et certains périodiques canadiens choisis. À en juger par les entretiens que nous avons eus avec Sandra Berry, il se pourrait que ce soit impossible.

La statistique en question est le nombre de lecteurs par exemplaire (LPE), à partir duquel on a établi si *Sports Illustrated* et deux périodiques canadiens, à savoir *Harrowsmith* et *Equinox*, sont compétitifs quant au prix. L'éditeur de *Sports Illustrated* base son argumentation sur un nombre de LPE de 5,3. Nous croyons qu'en réalité, le nombre de LPE de *Sports Illustrated* est plus près de 9 lecteurs par exemplaires que de 5, si l'on se base sur la statistique américaine admise, qui est de plus de 8 lecteurs par exemplaire, et aux chiffres canadiens du même ordre établis dans la seule étude effectuée au Canada à ce jour.

En dépit de cette information, nous avons tenté de résoudre le problème en prenant comme hypothèse dans ce modèle que le nombre de LPE du *Reader's Digest* est celui que Time Warner a utilisé dans son mémoire, soit 5,3 lecteurs par exemplaire.

Nous avons refait nos calculs en prenant comme groupe cible les hommes de plus de 18 ans (en partant du principe que les lecteurs se répartissent entre les hommes et les femmes dans une proportion de

80/20, comme l'affirmait l'étude du MRI au Canada) afin de comparer la couverture de *Sports Illustrated* à celle de *Harrowsmith* et d'*Equinox*. C'est de ces statistiques qu'un publicitaire désireux de rejoindre un groupe cible masculin aurait besoin.

Les résultats, indiqués dans notre mémoire, démontrent que même avec un nombre de lecteurs par exemplaire beaucoup plus faible, notre argument tient, à savoir que *Sports Illustrated* a un avantage considérable sur *Harrowsmith* et *Equinox*. Si l'on se base sur les statistiques «après impôt», le CPM (coût par millier d'exemplaires) de 12,96 \$ de *Sports Illustrated* est comparable à ceux de *Harrowsmith* (19,70 \$) et d'*Equinox* (15,02 \$).

Pour plus de précisions à ce sujet, n'hésitez pas à communiquer avec moi.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

Catherine Keachie
Présidente

Audience de base : hommes anglophones de 18 ans et plus

	Sports Illustrated Canada	¶¶ Harrowsmith	¶¶ Equinox	<u>COMBINÉ</u> Harrowsmith Equinox
≈LPE (PMB pour les périodiques canadiens, Time Warner pour S.I.)	4,24	1,33	2,02	
Tirage *National (A.B.C. le plus récent @ 12-1-95)	129 756	141 664	138 136	279 800
Audience, Hommes 18 ans + National (Projetée pour S.I., PMB pour les autres)	550 165 \$ ¶	210 000	348 000	558 000
*P4CB brut	7 645 \$	7 520 \$	9 505 \$	17 025 \$
*P4CB brut après impôt	7 129 \$	4 136 \$	5 227 \$	9 363 \$
**CPM P4CB brut après impôt	12,96 \$	19,70 \$	15,02 \$	16,78 \$

SOURCES / NOTES

- ≈ 5.3 lecteurs par exemplaire, en supposant audience 79 % masc. et 21 % fém., selon MRI Toronto Mediamarket 1995
- ¶ Tirage multiplié par LPE
- ¶¶ Audience — Source : PMB 1995, Vol. 1, hommes anglophones de plus de 18 ans
- ¶¶ Les données sur le nombre de LPE sont calculées selon les exigences du PMB, c.-à-d. le nombre d'hommes anglophones de plus de 18 ans divisé par le tirage constaté par le PMB en 1995
- * Source : Tableau : Comparaison de ce tarif de publicité selon l'audience / Annexe 1
- ** Divise le tarif après impôt par le nombre de lecteurs exprimé en milliers

**OSLER,
HOSKIN &
HARCOURT****Annexe 5900/B1-C-103.50«7»
(TRADUCTION)****Notre référence : 8918373**

Le 4 décembre 1995

PAR MESSENGER

L'honorable Michael Kirby, sénateur
Président
Comité sénatorial permanent
des banques et du commerce
Le Sénat
Immeuble Victoria, pièce 204
140, rue Wellington
OTTAWA (ONTARIO) K1A 0A4

Objet : Engagements de *Sports Illustrated Canada*

Monsieur le sénateur,

Lors de la séance du 30 novembre du comité sénatorial permanent des banques et du commerce sur le projet de loi C-103, les porte-parole de *Sports Illustrated Canada* se sont engagés à fournir certains documents aux membres du comité. Conformément à cet engagement, veuillez trouver ci-joint les documents suivants : (i) une télécopie du 23 décembre 1992 de M. Ron Atkey à Mme Cynthia White-Thornley, du cabinet du ministre des Communications; (ii) une lettre du 13 janvier 1993 de M. Pierre Gravelle, cr, sous-ministre de Revenu Canada, à M. Gerald Levin, président-directeur général de Time Warner Inc.; (iii) une lettre du 15 janvier 1993 de Mme Sandra Berry, directrice, Time Canada Ltée, à M. Pierre Gravelle, cr; (iv) une lettre du 8 avril 1993 de M. Pierre Gravelle, cr, à Mme Sandra Berry; et (v) la carte de tarifs de *Sports Illustrated Canada* pour 1995.

Nous avons aussi entrepris de faire le lien entre les tarifs de publicité fournis par *Sports Illustrated Canada* et ceux de la CMPA. Nous poursuivons nos efforts en ce sens. Nous espérons pouvoir fournir aux membres du comité des données pertinentes demain.

Veuillez agréer, Monsieur le sénateur, l'assurance de ma considération distinguée.

R. Alan Young

P.j.

OSLER, HOSKIN & HARCOURT

Annexe 5900/B1-C-103.50«8»
(TRADUCTION)

Notre référence : 8918373

Le 5 décembre 1995

PAR PHOTOCOPIEUR
(613-992-0172)

L'honorable Michael Kirby, sénateur
Président
Comité sénatorial permanent
des banques et du commerce
Le Sénat
Immeuble Victoria, Pièce 204
140, rue Wellington
OTTAWA (ONTARIO) K1A 0A4

Objet : Engagements de *Sports Illustrated Canada* au sujet de la comparaison des tarifs de publicité

Monsieur le sénateur,

Suite à ma lettre du 4 décembre 1995 au sujet des engagements pris par *Sports Illustrated Canada* (SI Canada) envers le comité sénatorial permanent des banques et du commerce lors de sa séance du 30 novembre sur le projet de loi C-103, les représentants de *SI Canada* se sont également engagés à faire le lien entre les tarifs de publicité fournis au comité par *SI Canada* et ceux qui émanent de la CMPA. Cette question constitue l'objet de la présente.

SI Canada croit savoir que les chiffres fournis par la CMPA à son sujet sont basés sur une enquête isolée circonscrite au marché du Toronto métropolitain et faite par Mediamark Research Inc. De plus, la CMPA a utilisé une méthodologie douteuse et tiré une conclusion tout à fait fausse de cette enquête. Il semblerait qu'elle se soit servi de chiffres découlant d'une enquête circonscrite au Toronto métropolitain (échantillon de 1 600 Torontois) et qu'en extrapolant pour l'ensemble du pays à partir des résultats de l'enquête, elle soit arrivée à une estimation subjective de l'audience de *SI Canada*. Cette méthodologie défectueuse est à l'origine de l'écart important qui sépare les chiffres fournis respectivement par la CMPA et *SI Canada* relativement à l'audience, au nombre de lecteurs par exemplaire et au coût par millier avant et après impôt. Selon la conclusion lourde de conséquences, erronée et non fondée de la CMPA, *SI Canada* aurait 9,37 lecteurs par exemplaire (LPE). En fait, *SI Canada* affirme avoir 5,3 LPE depuis le lancement de son périodique, en 1993. C'est sur ce nombre de LPE (5,3) que sont fondés les chiffres que *SI Canada* a soumis au comité, à l'annexe I de son mémoire.

Les statistiques relatives à l'audience des quatre périodiques canadiens choisis aux fins de la comparaison faite à l'annexe I du mémoire de *SI Canada* proviennent du Print Measurement Bureau (PMB), la source qui, de l'avis de l'ensemble de l'industrie canadienne de l'édition de périodiques, fournit la mesure étalon de l'audience nationale et régionale des périodiques. Les chiffres du PMB représentent l'audience totale nationale, composée d'adultes de plus de 18 ans, des quatre magazines canadiens. Il est inutile de comparer les statistiques nationales du PMB avec d'autres découlant d'une enquête isolée circonscrite au Toronto métropolitain.

Il y a deux autres choses à dire au sujet de l'écart qu'il y a entre certaines des statistiques fournies. Premièrement, le chiffre indiquant le P4CB en dollars bruts attribué à *Harrowsmith* à l'annexe I du mémoire de *SI Canada* était basé sur un taux de fréquence de 4, alors que celui de la CMPA était basé sur un taux de fréquence de 1. *SI Canada* avait l'intention d'utiliser aussi un taux de fréquence de 1, et elle aurait dû le faire.

Deuxièmement, *SI Canada* croit savoir, à l'égard des chiffres relatifs au tirage des périodiques *Equinox* et *Harrowsmith*, que ceux que la CMPA a fournis incluent le tirage payé et le tirage non payé (c.-à-d. exemplaires gratuits y compris), alors que les chiffres sur le tirage des périodiques *Equinox* et *Harrowsmith* fournis par *SI Canada* n'indiquent que le tirage payé, ce qui explique le léger écart qui sépare les statistiques fournies de part et d'autre.

En conclusion, *SI Canada* ne peut que rejeter la méthodologie employée et la conclusion erronée tirée par la CMPA dans son calcul des tarifs de publicité de *SI Canada*. *SI Canada* s'en tient donc aux chiffres qu'elle a fournis aux honorables sénateurs à l'annexe I de son mémoire au Comité.

Veuillez agréer, Monsieur le sénateur, l'assurance de ma considération distinguée.

R. Alan Young

C.c. : M. Paul Benoit, greffier,
Comité sénatorial permanent des banques
et du commerce (par télécopieur)
M. Nicholas Wattson, SI Canada
M. Ronald G. Atkey, C.P. cr



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

APPEARING—COMPARAÎT

Michel Dupuy, P.C., M.P., Minister of Canadian Heritage.

Michel Dupuy, c.p. député, ministre du Patrimoine canadien.

WITNESSES—TÉMOINS

From Heritage Canada:

Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Cultural Development and Heritage; and

Susan Katz, Director General, Cultural Industries Policy.

From the Department of Finance:

Patricia Malone, Chief, Excise, Beer, Wine and Fuel, Sales Tax Division, Tax Policy.

From the the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Tom MacDonald, Director-General, United States Trade and Economic Policy Bureau.

Du ministère du Patrimoine canadien:

Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Développement culturel et patrimoine; et

Susan Katz, directrice générale, Politique des industries culturelles.

Du ministère des Finances:

Patricia Malone, chef, Accise, bière, vin et carburant, Division de la taxe de vente, Direction de la politique de l'impôt.

Du ministère des Affaires étrangères et Commerce international:

Tom MacDonald, directeur-général de la politique commerciale et économique-États-unis.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Thursday, December 7, 1995

Issue No. 51

Fortieth Proceedings on:
Examination of the present state of the financial
system in Canada in the wake of the major legislative
and regulatory reform which took place two years ago.

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le jeudi 7 décembre 1995

Fascicule n° 51

Quarantième fascicule concernant:
Examen de l'état du système financier canadien
dans la foulée de l'importante réforme législative
et réglementaire intervenue il y a deux ans.

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable John Sylvain, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	* Lynch-Staunton
Hervieux-Payette, P.C.	(or Bernatson)
* Fairbairn, P.C.	Meighen
(or Graham)	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable John Sylvain

et

Les honorables sénateurs:

Angus	* Lynch-Staunton
Hervieux-Payette, c.p.	(ou Bernatson)
* Fairbairn, c.p.	Meighen
(ou Graham)	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, December 7, 1995
(63)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:07 a.m. in room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Meighen and Stewart. (6)

Other Senator present: The Honourable Senator Oliver.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Bankers Association:

Helen Sinclair, President and Chief Executive Officer;

William Randle, Assistant General Counsel and Foreign Banks' Secretary;

Craig Rothwell, Vice-President, Agriculture Division, Personal and Commercial Banking, Canadian Imperial Bank of Commerce; and

Raymond Gunn; Director, Trade Finance, Toronto Dominion Bank.

From Calmeadow Corporation:

Mary Coyle, Executive Director.

From the Canadian Commercial Corporation:

Douglas Patriquin, Executive Vice-President and Chief Operating Officer.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 24, 1994, the Committee continued its examination into the state of the financial system in Canada and more specifically its review of Crown financial institutions.

Ms Sinclair from the Canadian Bankers Association made an opening statement and along with Messrs Rothwell and Gunn answered questions.

Ms Coyle from Calmeadow made an opening statement and answered questions.

Mr. Patriquin from the Canadian Commercial Corporation made an opening statement and answered questions.

At 1:55 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 7 décembre 1995
(63)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 07, dans la salle 505 de l'Édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du sous-comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Meighen et Stewart. (6)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Oliver.

Également présent: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerald Goldstein, chef de la Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Association des banquiers canadiens:

Helen Sinclair, présidente et chef de la direction;

William Randle, chef adjoint du Contentieux et secrétaire aux Banques étrangères;

Craig Rothwell, vice-président, Division de l'agriculture, Opérations bancaires personnelles et commerciales, Banque canadienne impériale de Commerce; et

Raymond Gunn, directeur, Services internationaux, Banque Toronto Dominion.

De la corporation Calmeadow:

Mary Coyle, directrice exécutive.

De la Corporation commerciale canadienne:

Douglas Patriquin, vice-président exécutif et chef des Opérations.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 février 1994, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement des institutions financières de l'État.

Mme Sinclair de l'Association des banquiers canadiens fait une déclaration liminaire et, aidée de MM. Rothwell et Gunn, répond aux questions.

Mme Coyle de Calmeadow fait une déclaration liminaire et répond aux questions.

M. Patriquin de la Corporation commerciale canadienne fait une déclaration liminaire et répond aux questions.

À 13 h 55, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, December 7, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:00 a.m. to continue its examination of the state of the financial system in Canada, and in particular its study of Crown financial institutions.

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Senators, our first witnesses this morning are from the Canadian Bankers Association. I will ask Helen Sinclair, the president and C.E.O., to introduce her colleagues.

May I say, before I do that, though, since I suspect this may be your last appearance before the committee in your current position — recognizing, however, that we may find other reasons to ask you to appear before us, in whatever other position you take on down the road — on behalf of the committee how much we have appreciated the testimony and dialogue we have had with you during your time with the C.B.A.

As you know, and some of us have said this to you privately, we are sorry to see you go, but we understand that people decide to move on to other careers, and we will miss you. And may I also say that you should tell your successor that we will give them just as hard a time as we have given you.

Ms Helen Sinclair, President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association: That will hold no fear. In that case, senator, I would like to say that I have greatly enjoyed my contact with this committee. I am certainly in a position to endorse its reputation as the chamber of sombre second thought.

The Chairman: We like sombre rather than sober, for very obvious reasons.

Ms Sinclair: Sombre second thought. And yes, I do indeed intend to give you every reason to invite me back in my new capacities after I leave the association. What I would like to do is offer some general comments and then allow my colleagues to provide the more detailed and specific commentary, both in their respective fields of expertise and, if you wish, in more specific reference to their own banks.

As you know, we have expressed some concerns in the past about the operations of some of the Crowns. What we will be telling you today is that we are seeing some efforts to address those concerns, but I will also tell you that the essence of those concerns remain. I am going to offer you a few comments to tie those concerns together in an integrated framework. Clearly, we are here today in the hope that the public's increasing focus on value for money from governments and their Crowns in a world of fiscal restraint will produce some desired results.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 7 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 11 heures pour poursuivre son examen de l'état du système financier canadien, et notamment l'étude des institutions financières de la Couronne.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Sénateurs, nos premiers témoins ce matin sont les représentants de l'Association des banquiers canadiens. Je vais demander à Helen Sinclair, présidente et PDG de cette association, de nous présenter ses collègues.

Avant cela, étant donné que c'est probablement la dernière fois que vous comparaissez devant notre comité dans votre situation actuelle — ce qui ne nous empêchera sans doute pas de trouver d'excellentes raisons de vous faire revenir dans le cadre des fonctions que vous occuperez ultérieurement — permettez-moi de vous dire au nom du comité combien nous avons apprécié vos témoignages et votre contribution aux travaux de notre comité durant votre mandat auprès de l'ABC.

Comme vous le savez, et certains d'entre nous vous l'ont déjà dit en privé, nous sommes désolés de vous voir partir, mais nous savons bien que les gens doivent poursuivre leur carrière, et nous vous remercions. J'ajoute que nous devrions prévenir votre successeur que nous ne serons pas plus tendres avec lui que nous ne l'avons été avec vous.

Mme Helen Sinclair, présidente et directrice générale, Association des banquiers canadiens: Pas de problème. Dans ce cas, je dois dire que j'ai moi-même beaucoup apprécié mes contacts avec votre comité. Je peux certes attester de sa réputation de Chambre de sombre réflexion.

Le président: Nous préférons sombre plutôt que sobre, pour des raisons évidentes.

Mme Sinclair: De sombre réflexion. Et j'ai effectivement l'intention de vous donner toutes les raisons possibles de m'inviter dans le cadre des fonctions que j'occuperai ultérieurement. Je voudrais vous donner un aperçu d'ensemble de la situation et laisser ensuite mes collègues vous donner des renseignements plus détaillés dans leur domaine respectif de compétence et en vous parlant plus précisément de leur propre banque.

Comme vous le savez, nous avons formulé dans le passé certaines objections concernant le fonctionnement de certaines institutions de la Couronne. Nous allons vous expliquer aujourd'hui que nous constatons certains efforts pour répondre à ces objections, mais que l'essentiel des problèmes demeure. Je vais vous suggérer des façons d'intégrer ces préoccupations dans un contexte global. Notre objectif aujourd'hui est manifestement de faire en sorte de répondre aux attentes du public qui souhaite voir les administrations et les institutions de la Couronne faire preuve de plus de rigueur financière dans un monde de compressions financières.

[Texte]

Let me start with some commentary on the accountability framework for Crowns. I will start with a voice of endorsement and agreement for the Auditor General's observations, and would just repeat what he says at the end of his report; that is, that in many cases, mandates and objectives of Crowns are not clearly understood and reported. He goes on to say that government therefore risks failing to provide services or products that these corporations were initially intended to provide.

As we see it, senators, particularly in difficult fiscal times when there is a focus on avoiding added financial burdens on government and, therefore, an added focus on the financial performance of Crown financial institutions, it is easy to forget the original purposes for which they were created and to assume that they are performing well if they are earning a profit or breaking even. It is easy to fall into that trap.

In reality, there should be one overriding accountability for all Crown financial institutions; that is, to fill market gaps in the provision of finance to Canadians and Canadian businesses. And that means to provide financing which the private sector is unable to provide.

We agree, of course, that the ultimate aim, the objective, is to maximize overall lending activity across the combined public and private sector, with a view to contributing to growth in economic activity in the country and jobs in the country. But the more specific accountability relates to the question of whether the overall lending of funding across the public agencies and the private sector has been increased.

I know it is not a popular message to acknowledge that there are legitimate needs in the market which the private sector is unable to fill. But I would say that the same situation is seen to exist in every other country of the world, the developed world, that one could name. As an aside, however, I would note that in this country, governments arguably see more gaps in private financial markets than do other governments. And, if you did a comparison of the span of Crown financial institutions in this market as compared to the other O.E.C.D. countries, you would see more of them in Canada and you would see them addressing a larger number of perceived gaps in the marketplace. A good accountability framework is one which requires Crowns, therefore, not just to show a profit or show growth in lending volumes or job creation, but also to show how funds have gone to ends which the private sector has been unable to service.

Secondly, to show how partnership with the private sector has increased overall funding to high-risk sectors. I put the emphasis on high-risk sectors rather than on partnership. But you have to look beyond the markets, the conventional markets, to ask the question: Have the high-risk markets truly been serviced?

And then, thirdly — and I say "thirdly" with great emphasis — to show how results have been achieved within the overall financial constraints imposed by government. Profit is not a number one objective, but it is understood, particularly in these

[Translation]

Je commencerai par quelques mots sur le cadre d'imputabilité des institutions de la Couronne. Tout d'abord, je voudrais m'associer aux remarques du vérificateur général en répétant ce qu'il dit à la fin de son rapport, c'est-à-dire que dans bien des cas, les mandats et objectifs des institutions de la Couronne sont mal compris et représentés. Il ajoute que le gouvernement risque dans ces conditions de ne pas fournir les services ou produits que ces sociétés sont censées fournir au départ.

Comme nous le constatons, sénateurs, notamment en période de vaches maigres financières, où l'on s'efforce de réduire les charges financières du gouvernement et par conséquent d'améliorer le rendement des institutions financières de la Couronne, il est facile d'oublier leurs fonctions initiales et de considérer qu'elles ont un bon rendement du moment qu'elles font des bénéfices ou qu'elles atteignent simplement le seuil de rentabilité. Il est facile de tomber dans ce piège.

En fait, toutes les institutions financières de la Couronne doivent avoir une responsabilité majeure, celle de combler les lacunes du marché en matière de financement des Canadiens et des entreprises canadiennes, autrement dit, de fournir un financement là où le secteur privé n'est pas en mesure de le faire.

Certes, l'objectif ultime est de maximiser les activités de prêts simultanément dans les secteurs public et privé, en vue de contribuer à la croissance de l'activité économique et de l'emploi au Canada. Mais la question de l'imputabilité consiste plus particulièrement à savoir si les prêts consentis dans le cadre des organismes publics et du secteur privé ont augmenté.

Je sais qu'il n'est pas très populaire de reconnaître l'existence de besoins légitimes sur le marché que le secteur privé est incapable de combler. Je dirais toutefois qu'on constate la même chose dans tous les autres pays du monde, du moins du monde développé. Disons aussi en passant qu'au Canada, les gouvernements repèrent probablement plus de lacunes sur les marchés financiers privés que ne le font les autres gouvernements. Et si vous faisiez une comparaison entre les institutions financières de la Couronne sur le marché et celles qu'on trouve dans les autres pays de l'OCDE, vous constateriez qu'il y en a plus au Canada et qu'elles s'attaquent à un plus grand nombre de lacunes sur notre marché. Un bon cadre d'imputabilité signifie donc que les institutions de la Couronne ne doivent pas simplement faire état de bénéfices ou d'une croissance des volumes de prêts ou de la création d'emplois, mais elles doivent aussi montrer que leurs fonds ont servi à prendre la relève du secteur privé là où celui-ci était absent.

Deuxièmement, il s'agit de montrer que le partenariat avec le secteur privé a permis d'accroître le financement global dans les secteurs à risque élevé. J'insiste sur les secteurs à hauts risques plutôt que sur les partenariats. Mais il faut aller au-delà des marchés, des marchés traditionnels, et se poser la question: A-t-on vraiment répondu au besoin des marchés à risque élevé?

Troisièmement — et j'insiste beaucoup sur ce «troisièmement» — il faut montrer comment on est parvenu à ces résultats dans le cadre des limites financières globales imposées par le gouvernement. Les profits ne sont pas l'objectif numéro un, mais tout le

[Text]

times, that governments face constraints and the Crowns have to be made accountable for operating within those constraints.

If we agree that incrementality in overall lending is the primary accountability that one should seek through Crown activity, then I think it must be true, by definition, that the Crowns have to be operating and have to be accountable for operating in a mode which is complementary to private-sector lenders. They cannot be in competition. They must be complementary to the private-sector players. Unfortunately, in this country, in the majority of cases, as we see it, Canadian Crowns do operate as competitors to the private sector.

We see this as an increasing tendency, particularly as governments are pushing Crowns to improve their overall financial performance. The Crowns are doing so by moving into lower-risk markets and lower-risk situations, which unfortunately the private sector is already in a position to service.

The lack of complementarity in the overall operations of Crowns is demonstrated by a number of factors — and my colleagues will be pleased to illustrate for you in their individual spheres. These factors are: an aggressive advertising stance in the case of a number of Crowns; the fact that very few of them use the private sector's existing delivery network but set up their own delivery networks instead; by competing with financial institutions in their core markets, including, as we move forward, in their deposit-raising markets, which clearly the private sector financial institutions are in a position to service; and the fact that they are avoiding riskier markets, and I say that in a comparative sense.

One publication which I would like to commend to you before you complete your report is a publication by the Export-Import Bank, under the title of the "Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of the United States."

In the front pages of this report, you will note, for example, that the EDC provides less cover than any of its major competitors in the developed world in relation to the number of countries to which it assumes a financial exposure.

Fifthly, we note that a number of the Crowns — in fact, the ones that you are focusing on today — have recently been accorded large increases in capital with no questions asked, that we could see, during the hearings about the extent to which they have levered up their activities with private-sector lending.

Let me make a few comments about governance, which, of course, is very closely related to the issue of accountability. There are a few things that we see as gaps in the governance structures of the Crowns. Some of them are better than others. But we see, for example, a tendency not to bring private-sector financial institutions onto their boards, thereby denying them a point of

[Traduction]

monde comprend, surtout à notre époque, que les gouvernements ont des contraintes et que les institutions de la Couronne doivent s'y conformer dans leurs activités.

Si l'on admet que l'accroissement des prêts d'ensemble doit être la responsabilité primordiale des institutions de la Couronne, je pense qu'il doit être vrai par définition que ces institutions doivent avoir la responsabilité de fonctionner de manière complémentaire avec les prêteurs du secteur privé. Il ne peut y avoir concurrence entre les deux. Il faut que les activités de ces institutions complètent celles du secteur privé. Malheureusement, nous constatons que la plupart du temps, les institutions de la Couronne rivalisent avec les institutions du secteur privé au Canada.

C'est même une tendance qui s'accroît, d'autant plus que les gouvernements font pression sur les institutions de la Couronne pour qu'elles améliorent leur rendement financier d'ensemble. Ces institutions se tourment en conséquence vers des marchés et des situations à plus faible risque, dont le secteur privé est malheureusement déjà en mesure de combler les besoins.

Divers facteurs témoignent de cette absence de complémentarité au niveau des activités des institutions de la Couronne, et mes collègues se feront un plaisir de vous en parler dans leur contexte particulier. Ces facteurs sont les suivants: une publicité agressive dans le cas d'un certain nombre d'institutions de la Couronne; le fait que très peu d'entre elles se servent du réseau d'exécution du secteur privé qui existe déjà, et préfèrent mettre sur pied leur propre réseau d'exécution; la concurrence avec des institutions financières sur leurs marchés fondamentaux, notamment, de plus en plus, sur les marchés de recueil de dépôts que les institutions financières privées sont parfaitement à même de desservir; et le fait d'éviter les marchés les plus risqués, ceci étant dit à titre comparatif.

Je voudrais vous recommander, avant de terminer votre rapport, de lire une publication de la Export-Import Bank intitulée «Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of the United States».

Dans les premières pages de ce rapport, vous constaterez par exemple que la SEE assure une moins grande couverture que la plupart de ses grands concurrents du monde développé relativement au nombre de pays auprès desquels elle s'engage financièrement.

Cinquièmement, nous constatons qu'on a récemment accordé à un certain nombre d'institutions de la Couronne — en fait, celles dont vous vous occupez aujourd'hui — de vastes augmentations de capital sans leur demander, à notre connaissance, au cours des audiences, dans quelle mesure elles avaient aligné leurs activités sur celles du secteur privé.

Je vais maintenant vous dire quelques mots de la régie, qui est évidemment étroitement liée à la question de la responsabilité. Nous constatons certaines lacunes dans la régie des institutions de la Couronne. Certaines fonctionnent mieux que d'autres. Mais nous constatons, par exemple, qu'elles ont tendance à ne pas faire participer les institutions financières du secteur privé à leurs

[Texte]

expertise, which would be extremely valuable as they go about addressing their mandates.

We also see no link to Parliament for a regular review of their performance and powers. We do see them come before Parliament when they are looking for an expanded mandate. However, there is neither a requirement, on a regular basis, to account for performance to Parliament, nor a system which has their overall mandate come up for review on a periodic basis.

With respect to focus, your committee has been properly asking questions about whether there are efficiencies to be realized by combining some of the activities of the Crown financial institutions. We highly support the questioning that you have put on the table in this respect. We do think, however, that there is a bigger question, and the bigger question, which I have already alluded to, is whether government should be focusing its funding on a narrower range of policy objectives than is suggested by the spectrum of economic activity, which is underpinned by the agency's operations; that is, we are suggesting to you that there is an accountability issue for government as a whole, not just for the individual Crowns, about the span of policy objectives which it is trying to address through Crown financial institutions.

Should we really be spanning export promotion, agricultural expansion, regional development, small business support, individual home ownership through our financial institutions, or should we be focusing on those areas where we really think that in terms of the overall good of the country we are going to realize the highest returns? We think there is too broad a focus today.

Arising from the issues I have highlighted, let me just enumerate the problems we see which have arisen.

First, we think that there is less overall support for the people that you and we are trying to service than an optimal partnership where the private sector would warrant. So the question of the overall support across private and public sector, as we see it today, is sub-optimal. In addition, we would say, and I think you will see, at least in the case of the EDC, that higher risk needs are not being met.

Secondly, we think that there is a higher cost to government arising from the current set-ups, certainly due in part to the fact that you are not leveraging off delivery capabilities of the private sector.

Thirdly, we think there are inefficiencies which can be tied back to competing activity between the Crowns, and my colleagues will be pleased to elaborate for you in their own testimony based on what they see in their own spheres in the marketplace. We see that there has been a transfer of expertise, and I am talking about financial market expertise to other jurisdictions.

When our organization appeared before you earlier in the year, I think you heard that, effectively, what has happened in the export market is that the return to investing in the business and investing in the people in the business in export finance in Canada

[Translation]

conseils d'administration et à se priver ainsi de compétences qui pourraient leur être très précieuses pour l'exécution de leur mandat.

Nous constatons aussi l'absence de lien avec le Parlement permettant un examen régulier des activités et des pouvoirs de ces institutions. Elles ne s'adressent au Parlement que lorsqu'elles veulent obtenir un élargissement de leur mandat. Toutefois, rien ne les oblige à rendre compte régulièrement de leurs activités au Parlement, et il n'existe pas de dispositif prévoyant une révision régulière de leur mandat.

Pour ce qui est de cibler leurs activités, vous avez eu raison de vous demander s'il serait possible d'accroître l'efficacité de ces institutions financières de la Couronne en en combinant certaines. Nous approuvons tout à fait votre démarche à cet égard. Nous pensons toutefois qu'il faudrait se poser une question plus vaste, à laquelle j'ai déjà fait allusion, la question de savoir si le gouvernement devrait concentrer son financement sur une gamme plus étroite d'objectifs de politique que la gamme actuelle des activités économiques auxquelles contribuent ces institutions. Autrement dit, nous pensons qu'il en va de la responsabilité de l'ensemble du gouvernement et pas seulement des institutions de la Couronne de s'interroger sur les objectifs de politique que l'État cherche à atteindre par le biais des institutions financières de la Couronne.

Leurs activités doivent-elles englober la promotion des exportations, l'expansion agricole, le développement régional, le soutien aux petites entreprises, la propriété immobilière individuelle, ou devraient-elles s'en tenir aux domaines dans lesquels les rendements seront les plus élevés du point de vue du bien général du pays? À notre avis, il y a trop de dispersion aujourd'hui.

Sur la base des questions que j'ai abordées, je voudrais vous présenter les problèmes qui se posent.

Premièrement, nous estimons que nous n'apportons pas aux gens que vous et nous essayons d'aider, l'aide générale que nous pourrions leur accorder si nous avions un partenariat optimal avec le secteur privé. À notre avis, l'aide globale accordée au niveau du secteur privé et du secteur public, laisse à désirer. J'ajoute, et vous le constaterez sans doute, qu'au moins dans le cas de la SEE, on ne répond pas aux risques les plus élevés.

Deuxièmement, nous considérons que la structure actuelle coûte plus cher au gouvernement parce que ces institutions ne profitent pas de l'effet de levier que pourrait lui procurer le recours aux réseaux d'exécution existants du secteur privé.

Troisièmement, certaines lacunes au niveau de l'efficacité peuvent s'expliquer par la concurrence entre les institutions de la Couronne et mes collègues se feront un plaisir de développer ce point à la lumière de leur propre expérience sur le marché. Nous constatons qu'il y a eu un transfert de compétences, et je parle là de compétences en matière de marchés financiers que l'on retrouve maintenant au service d'autres organisations.

Quand nous avons comparu devant vous plus tôt cette année, je crois que nous vous avons montré que ce qui s'était passé sur le marché des exportations, c'est que le rendement des investissements dans les affaires et les personnes au niveau du financement

[Text]

has not been what it could have been and that has happened instead in those jurisdictions where the relationship with the Export Credit Agency has been a better relationship. In many cases, the investment happens through a Canadian bank, but I think you would find, if you talked to the Canadian banks about where their best trade finance expertise is, it might not necessarily be in Canada. It would be outside the country.

We do, I should say, see some improvements in specific areas. We are very supportive of the CCC's pre-shipment financing program. It is a true partnership, and they are working on ensuring that it is a true partnership. We have been impressed, and we continue to be impressed, with what the Business Development Bank of Canada does to ensure that its activities are complementary to the private sector, even though we have indicated a concern about whether that will continue to be the case moving forward.

To end the introductory comments, let me just summarize with a few prescriptions. First of all, we would like to recommend, as does the Auditor General, a very definite clarification in the mandates of the individual Crowns and tie to those mandates a very clear public enunciation of the performance standards on which they will be judged, and an emphasis on on-going measurement against those performance standards with involvement by the Parliamentary committees. They do not have to go before them once a year, but there should be some kind of rotation before a Parliamentary committee which ensures that those performance standards are being lived up to.

When you look at this publication, you will have a very clear sense of how the Export-Import Bank is being held to performance standards; and you will note that one of the standards that is used in the case of that bank is regular polling of not only customers, but also private-sector banks to try and get a good gauge on the quality of the partnership and, therefore, on the quality of true incrementality in lending. To bring in the banks in addition to the customers as part of the accountability framework would be a very welcome innovation.

We think there needs to be a review, secondly, of the optimal partnership model through which the agencies operate, emphasizing in particular the use of the private sector's delivery capabilities, which are exceptional for any country in the world we provide infrastructure — probably the most attractive you can find.

We think there needs to be a periodic mandate review. I am talking about reviews, not only when additional funding of capital is required, but also a true periodic review of the mandate, an ongoing review of performance. There needs to be better corporate governance, including directorships or directors who have financial institution experience.

And, finally, there needs to be a review of the number of programs and the extent to which the underlying policy objectives could be better satisfied through means other than Crown financial institutions.

[Traduction]

des exportations au Canada n'avait pas été ce qu'il aurait pu être et que cela a été le cas au contraire lorsqu'il y a eu de meilleurs rapports avec l'Organisme de crédit à l'exportation. Dans bien des cas, l'investissement se fait par le biais d'une banque canadienne, mais vous constaterez, si vous demandez à des banquiers canadiens où se trouvent les meilleurs experts en matière de finance commerciale, qu'ils ne sont pas nécessairement au Canada, mais qu'on les trouve plutôt à l'étranger.

Je dois dire que nous constatons des améliorations dans certains domaines précis. Nous approuvons tout à fait le programme de financement anticipé de la CCC. C'est un véritable partenariat, et cette corporation veille à cela. Nous avons été impressionnés et nous le sommes toujours par les efforts de la Banque de développement du Canada pour que ses activités complètent celles du secteur privé, bien que nous nous demandions si ces efforts vont se poursuivre à l'avenir.

Pour terminer, je résumerai cette introduction au moyen de quelques recommandations. Premièrement, nous voudrions recommander, comme le fait le vérificateur général, qu'on précise très clairement le mandat des sociétés d'État, qu'on y adjoigne un énoncé public très clair des normes de rendement qui serviront à les évaluer, et qu'on insiste sur un examen régulier de ces normes de rendement par le biais de comités parlementaires. Chaque institution ne devrait pas nécessairement être examinée chaque année, mais il faudrait qu'il y ait un certain roulement pour que les comités parlementaires veillent au respect de ces normes.

Si vous examinez cette publication, vous verrez très bien à quelles normes de rendement la Export-Import Bank est tenue; et vous constaterez que l'une des normes utilisées pour évaluer cette banque consiste à sonder non seulement régulièrement ses clients, mais aussi les banques du secteur privé et à évaluer la qualité du partenariat et par conséquent les véritables progrès au niveau des prêts. Faire intervenir les banques en plus des clients au niveau de l'imputabilité serait une excellente innovation.

Nous pensons en second lieu, qu'il faut revoir le modèle de partenariat optimal dans le cadre duquel fonctionnent ces institutions en insistant notamment sur les capacités d'exécution du secteur privé qui sont exceptionnelles dans tous les pays du monde pour lesquels nous fournissons des infrastructures — qui sont en fait probablement sans égal.

Il faut revoir régulièrement le mandat de ces institutions. Je parle d'examen non seulement lorsqu'elles demandent un accroissement de capital, mais aussi de véritables révisions périodiques de leur mandat et d'une évaluation régulière de leur rendement. Il faut améliorer la régie de ces institutions en les dotant notamment d'administrateurs disposant d'une expérience des institutions financières.

Enfin, il faut revoir les divers programmes pour déterminer dans quelle mesure on pourrait mieux atteindre les objectifs de politique en faisant appel à d'autres organismes que ces institutions financières de la Couronne.

[Texte]

I have been overly lengthy, Mr. Chairman, but thank you very much. We look forward to your questions.

The Chairman: Thank you very much, Ms Sinclair. By the way, do you have a copy of your text? I realize it may not be officially translated and so on, but do you have a copy you can at least leave with us?

Ms Sinclair: It is in rough form, but I can leave it. I can get it cleaned up.

Senator Angus: It was smoothly presented though.

Ms Sinclair: Thank you, senator.

The Chairman: You talked about performance measures in which there has been some discussion in this committee. Could you, either now, or more likely by letter, give us your suggestions as to what these performance measures ought to be? I will tell you why.

We know that the banks among themselves have a series of measures by which they measure how efficiently they are operating. We also know that, at least to the best of our knowledge, comparable measures have not historically been available for Crown financial institutions. While they have had value for money audits done, I am talking about something quite different.

From an operating standpoint, strictly, what are the data that we ought to insist be provided to us from the Crown financial institutions? Ideally, from our point of view, that data would be data that we could compare with private-sector operating data, to get some measure of the relative efficiency between the two. Is it possible for you to send us some measures like that?

Ms Sinclair: It definitely is. And, again, I would suggest that maybe a scan of some of the reporting in the United States would be very useful to you. A couple of comments, though. A measure which shows the Crown going into riskier markets, and the EX-IM Bank has done good measurement there. You do not have to do any more work, because Canada is represented in their table. It is very useful.

The Chairman: That is riskier export markets, though, as opposed to assistance to riskier investments in Canada, like in the Maritimes, for example, or in high tech industry.

Ms Sinclair: You would have to think how you adjust this reporting model, say, for the FCC. How can the FCC give us some kind of indication that it is addressing riskier needs in this market, and is truly, therefore, acting in a complementary fashion to the private sector.

We have wondered, Mr. Chairman, whether you should not look at the reporting that our own industry is going to be doing in the small business area going forward and ask your Crowns to report on the same basis. For example, we are being asked to break our lending down into tranches, by size and by characteristic of the borrower, which gives you some good proxies for added risk. Certainly, going down the size spectrum, we will be reporting all loans under \$50,000, for example. That would be a useful measure for all of the Crowns.

[Translation]

J'ai abusé de votre temps, monsieur le président, mais je vous remercie. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, madame Sinclair. Au fait, avez-vous un exemplaire de votre texte? Je sais bien que vous ne l'avez peut-être pas fait traduire officiellement, et cetera, mais pourriez-vous nous en laisser une copie?

Mme Sinclair: Ce n'est qu'un brouillon, mais je peux vous le laisser. Je pourrai le faire mettre au net.

Le sénateur Angus: Cela coulait très bien.

Mme Sinclair: Merci, sénateur.

Le président: Vous avez parlé de mesures de rendement dont il a été question à notre comité. Pourriez-vous, maintenant ou de préférence dans une lettre ultérieure, nous donner vos suggestions pour ces mesures de rendement? Je vais vous expliquer pourquoi.

Nous savons que les banques ont elles-mêmes une série de mesures leur permettant d'évaluer leur propre efficacité. Nous savons aussi, du moins, nous pensons le savoir, que les institutions financières de la Couronne n'ont jamais eu de mesures comparables. Bien qu'elles fassent l'objet de vérifications d'optimisation, il s'agit là de quelque chose de très différent.

Du point de vue du fonctionnement, quelles sont les données que nous devrions exiger de ces institutions de la Couronne? Idéalement, pour nous, il faudrait que ce soit des données comparables avec celles du secteur privé, pour nous permettre de bien comparer l'efficacité respective des deux secteurs. Pourriez-vous nous suggérer des mesures de ce genre?

Mme Sinclair: Certainement. Il vous serait d'ailleurs peut-être très utile de jeter un coup d'oeil sur les rapports de ce genre réalisés aux États-Unis. Deux remarques, toutefois. La EX-IM Bank a bien évalué la progression des institutions de la Couronne sur les marchés plus risqués. Vous n'avez pas à faire d'autres recherches dans ce domaine, car le Canada est représenté dans ses tableaux. C'est très utile.

Le président: Mais il s'agit de risques plus élevés sur les marchés d'exportation, et non d'aide à des investissements plus risqués au Canada, par exemple dans les Maritimes ou dans le secteur des technologies de pointe.

Mme Sinclair: Il faudrait essayer de voir comment on peut ajuster ce modèle, par exemple à la SCA. Comment la SCA peut-elle nous montrer qu'elle répond à des besoins dans des domaines plus risqués sur ce marché et par conséquent qu'elle complète les interventions du secteur privé?

Monsieur le président, nous avons pensé que vous pourriez peut-être voir le genre de rapports que nous allons faire dans notre secteur sur les petites entreprises pour demander le même genre de rapports à vos sociétés d'État. On nous demande, par exemple, de ventiler nos prêts par tranches, par taille et par caractéristiques d'emprunteur, ce qui permet d'avoir une assez bonne idée des risques supplémentaires. Nous allons, par exemple, avoir des rapports sur tous les prêts de moins de 50 000 \$. Ce serait une mesure utile pour toutes ces institutions de la Couronne.

[Text]

The Chairman: Certainly the more comparable data we can get between public and private-sector institutions, the more help it will be to us in assessing whether or not they are, as you have put it, fulfilling a complementary role or a competing role.

Ms Sinclair: Thirdly, I just go back to my comment about measuring satisfaction of the partners in the private sector as well as the ultimate customer. And again, there are a number of examples of the questions that one might ask in the EX-IM Bank report.

We will get back to you with greater specificity.

The Chairman: You implied in your opening statement that some of the Crown financial institutions were actually getting into competition with you even on the deposit-taking side? Am I right that you inferred that?

Mr. Craig Rothwell, Vice-President, Agricultural Division, Canadian Imperial Bank of Commerce: The Farm Credit Corporation does have some deposit-gathering activities. They are very minimal. They are mainly funded by the General Revenue Account.

The Chairman: I guess I did not know any of the conditionals were in deposit-taking activities at all. It is not growing; it is just sort of an aberration essentially, right?

Mr. Rothwell: I understand in their mandate that they would like it to grow.

Ms Sinclair: And you will remember that there was a very active question in relation to the Business Development Bank, as well, as to whether they should not have deposit-raising powers. I would point out, by the way, that the Retail Debt Agency of the federal government, which one could look at as a Crown, will be directly competing for funding with the private sector in a number of capacities. We are not sure exactly what the complexion of its activities will be, but it will be in direct competition on the deposit-gathering front with the private sector.

The Chairman: You have talked, and I think the members of this committee would agree, that to the extent that we can use the existing private-sector delivery system, it is desirable. In other words, the government institutions do not necessarily have to invest in bricks and mortar.

The Small Business Loan Act and the Student Loans are the two best examples that I can think of off the top of my head of where private-sector delivery systems are used to deliver government programmes.

We have heard evidence, not only from you today, but also from other witnesses, that that is a really good idea and that we ought to do more of that. Unfortunately, nobody has been able to say, "Here are one or two or three or five other programmes, which could still be government programmes, but in fact could be delivered through the private sector delivery system."

Have you got any for-instances?

[Traduction]

Le président: Plus nous pourrions obtenir de données comparatives se rapportant aux institutions du secteur public et du secteur privé, plus nous serons en mesure d'établir si elles jouent un rôle complémentaire ou si elles se font concurrence.

Mme Sinclair: Revenons à l'évaluation de la satisfaction des partenaires du secteur privé ainsi que du client lui-même. Il est cependant vrai que le rapport de la banque EX-IM soulève un certain nombre de questions du genre de celles qu'on pourrait se poser.

Nous vous donnerons plus de détails par la suite.

Le président: Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez laissé entendre que certaines sociétés financières d'État vous faisaient même concurrence dans le domaine des dépôts? Vous ai-je bien compris?

M. Craig Rothwell, vice-président, Division de l'agriculture, Banque canadienne impériale de commerce: La Société du crédit agricole accepte des dépôts. Il s'agit de dépôts vraiment minimes. Le financement est assuré par le Trésor.

Le président: J'ignorais qu'il y avait des sociétés d'État qui acceptaient des dépôts. Cherche-t-on à accroître ces dépôts ou s'agit-il essentiellement d'une exception?

M. Rothwell: Je crois comprendre qu'on voudrait que ces dépôts augmentent.

Mme Sinclair: Comme vous le savez, on s'est aussi demandé si la Banque de développement du Canada ne devrait pas aussi être habilitée à accepter des dépôts. Soit dit en passant, je vous signale que l'Agence des prêts aux entreprises de détail du gouvernement fédéral, qu'on pourrait considérer comme une société d'État, fera directement concurrence à plusieurs égards au secteur privé pour l'obtention de fonds. Nous ne savons pas encore exactement quelles seront ces activités, mais nous savons qu'elle fera directement concurrence au secteur privé dans le domaine des dépôts.

Le président: Vous avez dit — ce avec quoi je pense que les membres du sous-comité sont d'accord — qu'il est souhaitable d'utiliser le système de prestation des services du secteur privé dans la mesure où c'est possible. Autrement dit, les institutions gouvernementales n'ont pas nécessairement à se doter de toute l'infrastructure dont disposent maintenant les institutions du secteur privé.

La Loi sur les prêts aux petites entreprises ainsi que les prêts étudiants sont les deux meilleurs exemples auxquels je peux songer immédiatement du type de système de prestation des services du secteur privé auquel a recours le gouvernement pour mettre en oeuvre certains programmes.

D'autres témoins conviennent avec vous que c'est la voie à adopter. Malheureusement, personne ne nous a donné l'exemple d'autres programmes gouvernementaux qui pourraient être mis en oeuvre par l'intermédiaire du réseau d'exécution du secteur privé.

Avez-vous des suggestions à nous faire à cet égard?

[Texte]

Mr. Raymond Gunn, Director, Trade Finance, Toronto Dominion Bank: I would take trade finances as an example. By far, the majority — and I do not have the stats, but I am sure that it is more than 95 per cent — of export finances is provided by the Canadian chartered banks. That is the traditional trade finance that has been going on for centuries.

There is an infrastructure within all the Canadian banks to deliver this product. The enhancement of EDC through insurance or guarantee programme is very easily added to the product that we would normally deliver. It would not necessitate huge additional staff on our part. In fact, what would happen is that we would probably increase our skills as a result because we would be looking at those higher risk markets.

The Chairman: How is this trade finance delivered now?

Mr. Gunn: Every commercial branch of the bank — maybe I should speak for the Toronto Dominion Bank — has access to a regional international centre, which in our bank we have in Vancouver, Calgary, Winnipeg, and Toronto, and Montreal. We are actually looking at the possibility —

The Chairman: And right now, in fact, if someone got that kind of financing through EDC, they would do it through their neighbourhood EDC branch.

Mr. Gunn: If they are looking for financing of capital goods or project financing, the average exporter would go directly to EDC. They have major offices in Montreal and Ontario. The larger exporters, which we would classify as EDC's corporate accounts, go direct to Ottawa.

Senator Hervieux-Payette: I would like you to come back to your statement about the gaps, which to me means gaps in terms of services. What about location? What about size of the transaction? They are as important as the type of services.

Could you identify these gaps that could be well-served or are not serviced now.

Ms Sinclair: Let me give you two examples in relation to location and in relation to size. Perhaps Ray will provide more specifics.

In relation to location, there are countries in the world where we do not feel able to enter and to assume risks, partly because there are political and economic risks. And we would share those perspectives with any other major financial institution in the world. They are countries which have had histories of instability and where there is political turmoil or the possibility of social fallout, which would put us, as we see it, at too great a risk to operate without official support.

On the size front, the major gaps that both we and government have identified in the market relate to risk capital for smaller borrowers. There have been, of course, a number of creative responses to the overall question of the availability of venture

[Translation]

M. Raymond Gunn, directeur, financement du commerce extérieur, Banque Toronto-Dominion: Prenons l'exemple du financement du commerce extérieur. Je n'ai pas de statistiques à vous donner, mais je crois que plus de 95 p. 100 des exportations sont financées par les banques à charte canadiennes. C'est le genre de financement du commerce extérieur que nous assurons depuis des siècles.

Toutes les banques canadiennes ont l'infrastructure voulue pour offrir ce produit. Il serait très facile d'ajouter à ce produit le programme d'assurance ou de garantie offert par la SEE. Cela n'exigerait pas un grand apport de personnel de notre part. De fait, cette collaboration nous permettrait sans doute d'accroître nos compétences étant donné que nous nous familiariserions ainsi avec des marchés à risque.

Le président: Comment s'effectue à l'heure actuelle le financement du commerce extérieur?

M. Gunn: Les directions des opérations commerciales des banques — et je devrais sans doute parler pour la Banque Toronto-Dominion seulement — ont accès à des centres internationaux régionaux, qui dans le cas de notre banque, sont Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto et Montréal. En fait, nous envisageons la possibilité...

Le président: À l'heure actuelle, si la SEE intervient, le financement s'obtient par l'intermédiaire de l'une de ses succursales.

M. Gunn: L'exportateur type s'adressera directement à la SEE s'il veut obtenir des fonds pour assurer le financement des biens d'équipement ou pour mettre en oeuvre un projet. Les bureaux principaux de la Société se trouvent à Montréal et à Toronto. Les grands exportateurs, soit les sociétés qui font affaire avec la SEE, s'adressent directement à son bureau d'Ottawa.

Le sénateur Hervieux-Payette: J'aimerais revenir à ce que vous disiez au sujet des lacunes sur le plan des services. Qu'en est-il des points de vente et de l'importance des transactions? Voilà des questions aussi importantes que celle du type de services.

Pourriez-vous nous décrire ces lacunes pour que nous sachions s'il est possible d'y remédier ou non?

Mme Sinclair: Permettez-moi de vous donner deux exemples pour ce qui est des points de service et de l'importance des transactions. Ray pourra peut-être ensuite vous donner plus de détails.

Pour ce qui est des points de service, il y a des pays où nous préférons ne pas nous installer en partie en raison des risques politiques et financiers qu'ils présentent. Il s'agit de pays au sujet desquels toute autre grande institution financière aurait les mêmes réticences. Dans ces pays, connus pour leur instabilité politique et leurs troubles sociaux, nous estimons que nous encourrions de trop grands risques si nous menions des activités sans l'appui des autorités.

Pour ce qui est de l'importance des transactions, les principales lacunes sur le marché que le gouvernement et nous-mêmes voyons ont trait au capital-risque mis à la disposition des petits emprunteurs. On a déjà évidemment proposé un certain nombre de

[Text]

capital. But I would tell you that the economics of offering risk capital to small ventures are really not very good. I do not think that the structures that we found up until now really do meet the need very well.

Mr. Gunn: In the area of riskier markets, there have been dramatic changes in the markets since the LDC crisis in the 1980s when most banks, including the Canadian banks, exited a lot of markets. The banks are now back into all of those markets, virtually, and there is significant competition between the Canadian banks and other international financial institutions in many markets throughout the world. We are being pulled to those markets by our client base.

One thing you should also be aware of is that we are being pulled to those markets because competition in Canada is so fierce. It is very difficult for any Canadian bank to gain market share against another Canadian bank, and profitability is being squeezed. All of the Canadian banks, I think you are aware, are looking at trying to expand into the United States, and they are also looking to expand their branch networks globally.

We, at the Toronto Dominion Bank, are actively seeking to open branches in many countries throughout the world. Our objective, however, certainly is not to open branches or build representation in certain parts of Africa, and certainly not in the CIS. Those regions are just not ready for us.

EDC has the capability and has actively been looking at some of those difficult countries. I think that is where their effort is required; that is, to look at those countries, where there is no financial institution support, or where, in the emerging markets, there is significant development occurring and significant international competition to gain projects, and sell into those markets. The OECD countries are competing against each other, and EDC has to provide some sort of level playing field for the Canadian exporter.

Where there is significant shortfall is not only in the capability of providing cover in some of those markets, but also that international business is now being done more by consortium and joint ventures. Major projects are being put together by groups of companies with representation globally. They seek out financial advice from financial institutions; they look for an advisor. Those advisors work with the Export Credit Agencies of all the countries. In fact, the Toronto Dominion Bank has more assets on its books relating to EX-IM Bank of Washington, JEX-IM in Japan and the Hermes Bank of Germany than we do with EDC.

When an exporter wants to be a part of the global marketplace, he has to be a part of the team that is going to be doing these deals, and they work through an advisor. The advisor does the structuring and looks for support from export credit agencies. The

[Traduction]

solutions innovatrices à ce problème. Je vous signale cependant que l'octroi de capital-risque aux petites entreprises présente de grands risques pour nous. Je ne crois pas que nous ayons encore trouvé les moyens de répondre à ce besoin.

M. Gunn: La situation a changé de façon spectaculaire depuis les années quatre-vingt lorsque la plupart des banques, dont les banques canadiennes, ont décidé de se retirer du marché des pays moins développés alors secoués par la crise de l'endettement. Les banques ont maintenant réintégré presque tous ces marchés sur lesquels elles se livrent d'ailleurs une vive concurrence et font aussi concurrence à d'autres institutions financières internationales. Ce sont nos clients qui réclament notre présence sur ces marchés.

Je vous signale également que notre présence sur ces marchés est aussi due au fait que la concurrence entre les institutions financières au Canada est féroce. Il est très difficile à une banque canadienne d'augmenter sa part du marché au détriment d'une autre banque canadienne, de sorte que la marge de profit de toutes les institutions est moins grande. Comme vous le savez, je crois, toutes les banques canadiennes cherchent à ouvrir des succursales aux États-Unis ainsi que dans le reste du monde.

La Banque Toronto-Dominion notamment cherche activement à ouvrir des succursales dans de nombreux pays, mais certainement pas dans certaines parties d'Afrique, pas plus que dans la CEI. Ces régions ne sont tout simplement pas prêtes à nous accueillir.

Vu ses moyens, la SEE s'intéresse activement à certains de ces pays qui nous causent des difficultés. Je crois d'ailleurs que c'est là que la Société doit faire porter ses efforts. Il s'agit pour elle d'étudier les pays qui n'offrent pas de soutien aux institutions financières ainsi que les nouveaux marchés, soit dans les pays qui connaissent un important développement, où la communauté internationale se fait concurrence pour vendre ses produits ainsi que pour obtenir des contrats. Les pays de l'OCDE se font concurrence sur ces marchés et voilà pourquoi la SEE prendra les moyens pour s'assurer que les exportateurs canadiens aient également accès à ces marchés.

Les lacunes les plus importantes ne se constatent pas simplement en rapport avec notre capacité à servir ces marchés, mais elles sont aussi liées au fait que les transactions internationales s'effectuent de plus en plus par consortiums et par coentreprises. Des groupes de sociétés qui sont représentées à l'échelle mondiale participent conjointement à la mise en oeuvre de grands projets. Ces sociétés s'adressent aux institutions financières pour des conseils financiers. Ces conseillers collaborent avec les divers organismes internationaux de crédit à l'exportation. En fait, la Banque Toronto-Dominion a plus d'actifs dans la banque EX-IM de Washington, JEX-IM du Japon ainsi que la banque Hermes d'Allemagne que dans la SEE.

Lorsqu'un exportateur souhaite se tailler une place sur le marché international, il doit s'intégrer à une équipe qui va conclure ces transactions par l'intermédiaire d'un conseiller. Le conseiller s'occupe de trouver le financement et s'adresse à cet

[Texte]

EDC does not work in that way at all. They work directly with an exporter, independent of that environment.

As a result, for example, we have a project finance team of 20 in New York and a project finance team of one in Toronto. We have a project finance team in Singapore of five people and we have a project finance team in London, England. The reality is that EDC does not work with financial institutions. As a result, many Canadian exporters are excluded from bidding or being invited to bid on projects because they are not part of the international network.

Senator Hervieux-Payette: You were talking about aggressive ads. That is the first time I have heard that the Canadian government is good at advertisement. In your remarks, you gave good marks to the new mandate and the newly revived EDC. Are you talking about the EDC or are you talking about another Crown corporation?

Mr. Rothwell: I would like to respond to that in terms of the mandate of Farm Credit Corporation. A couple of years ago, they received an increased mandate as a result of their problems in the mid-1980s. It seems that they always want more and more and more in terms of their mandate.

They compete with us directly every day, all the banks, the credit unions, the trust companies, and so on, for farm lending services. Our people see them every day in the marketplace. They have gone up-market in terms of quality, and really want the low risk business for their return. So, basically, they are competing for the same business that we are, and they do advertise. If you look in the farm papers, you will see their advertisements regularly. They have even taken a swipe at banks and trust companies and other people in some of their ads, depending on what month it is.

To follow that along, I would like to just read you one of their objectives from their annual report. It says:

To develop and implement marketing strategies to achieve a \$5 billion dollar loan portfolio of revenue-generating assets by the end of their planning period and to achieve the targeted financial performance.

Farm debt does not expand very rapidly, and I am not exactly sure what FCC's planning period is. However, to reach \$5 billion is quite a stretch on any period of time, given the payback and the fact that their loan portfolio of farm and agribusiness is about \$3.4 billion at this time. The only way that they could ever achieve that kind of growth would be to take business away from lenders in the private sector.

That begs the question: What public policy do they achieve doing that? It also begs the question: How will they do that? Will they underprice the market, and so on? It just goes on and on with them.

[Translation]

égard aux organismes de crédit à l'exportation. La SEE ne fonctionne pas du tout sur ce mode. Elle travaille directement avec un exportateur sans passer par un conseiller.

À titre d'exemple, une équipe de financement de projets composée de 20 personnes est en place à New York, une équipe composée d'une personne à Toronto. L'équipe de Singapour compte cinq personnes et une équipe est aussi en poste à Londres. Le fait est que la SEE ne collabore pas avec les institutions financières. Par conséquent, de nombreux exportateurs canadiens ne sont pas invités à présenter des soumissions parce qu'ils ne font pas partie du réseau international.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez parlé d'une campagne publicitaire dynamique. C'est la première fois que j'entends quelqu'un dire que le gouvernement canadien sait mener de telles campagnes. Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez fait l'éloge du nouveau mandat conféré à la SEE. S'agit-il bien de la SEE ou d'une autre société d'État?

M. Rothwell: En réponse à cette question, j'aimerais vous parler du mandat de la Société du crédit agricole. Il y a quelques années, pour permettre à la Société de résoudre les problèmes auxquels elle a fait face au milieu des années quatre-vingt, on a élargi son mandat. Il semble que la Société réclame un mandat toujours plus large.

La Société du crédit agricole fait concurrence directement avec les banques, avec les sociétés de crédit ainsi qu'avec les sociétés de fiducie pour ce qui est du crédit agricole. Nous gens côtoient sur le marché les représentants de la Société. Celle-ci veut maintenant réduire ses risques et s'intéresse à la partie supérieure du marché. Elle nous fait donc concurrence pour les mêmes clients et le fait par la publicité. Elle fait paraître des annonces régulièrement dans les publications agricoles. Il arrive même parfois que ces annonces contiennent des remarques peu flatteuses au sujet des banques et des sociétés de fiducie.

Permettez-moi de vous lire l'un des objectifs de la Société qui figure dans son rapport annuel:

Formuler et mettre en oeuvre des stratégies de commercialisation permettant d'accumuler un portefeuille de près de 5 millions de dollars composés d'actifs produisant des revenus d'ici la fin de la période de planification et atteindre le taux de rendement financier prévu.

La dette agricole n'augmente pas très rapidement, et je ne sais pas exactement quelle est la période de planification de la SCA. Compte tenu du fait que le portefeuille de prêts de la Société dans le domaine agricole et agroalimentaire représente actuellement 3,4 milliards de dollars, l'objectif de 5 milliards de dollars est ambitieux. La seule façon pour la Société de connaître une telle croissance serait d'attirer vers elle des clients actuels du secteur privé.

Cela nous amène à nous demander quelle est l'action publique ainsi visée? Cela nous amène aussi à nous demander comment la Société s'y prendra pour atteindre son objectif. Va-t-elle offrir des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché? Voilà quelques-unes seulement des questions qu'on pourrait se poser.

[Text]

As I say, we see them every day in the market. You mentioned gaps. Perhaps there is a gap, a perceived gap, around farmer who are starting out and unviable farms. Unfortunately, in the marketplace, however, you have to deal with the risks as you see them. But they have definitely changed and want more.

Senator Hervieux-Payette: Is there strong competition among the private banks in this sector?

Mr. Rothwell: No. The six major banks all have quite large farm loan portfolios. For example, at the CIBC, our farm portfolio — that is not agribusiness; it is just to farmers. Farm credit has \$3.4 billion in farmers and agribusiness. We have a \$2 billion portfolio to farmers alone. Some are a little larger than that, some are less. The competition for those relationships is very strong.

The other thing I will mention is that Canadian banks have about 2,000 branches in rural Canada. If Farm Credit were to attack that business and price it lower than the market, the livelihood of those branches is put at risk. If a number of loans leave those branches, the branch will need less employees. If the deposits go somewhere else, they will need less people. All of a sudden those rural branches will be at risk. And we all know the problems that rural Canada has in keeping business and people employed in those small towns.

Therefore, I think there are some far-reaching issues which must be considered in expanding the mandate of these corporations.

Senator Angus: You mentioned corporate governance, which is a subject that concerns us in a larger sense, as well as with respect to these Crown lending institutions. Could you just elaborate on how that could be improvements?

Ms Sinclair: I will acknowledge that that is not an easy question for a Crown, because unlike a private-sector corporation, there is more than the board to which the enterprise is accountable. There is a split accountability, and there has to be, as between the board and government itself. And that is not something I would criticize.

I would criticize the fact that the split is not clear enough in the case of virtually every Crown I know. And I think it could be made an awful lot clearer.

I was a member of the Ontario Financial Reform Commission. One of my responsibilities was to chair a committee of that commission where we looked at a number of Ontario Crowns. One of our recommendations, when you read through it, addresses the need to be clearer on the split and accountabilities, as between the board and government as a whole, recognizing that there is going to be a split.

[Traduction]

Comme je le disais, la Société est très présente sur le marché. Vous avez parlé de lacunes. Il existe peut-être une lacune pour les agriculteurs qui voudraient exploiter des fermes non viables. Malheureusement, il faut bien tenir compte des risques qui se posent. La Société veut certainement augmenter sa part du marché.

Le sénateur Hervieux-Payette: La concurrence entre les banques privées est-elle vive dans ce secteur?

M. Rothwell: Non. Les portefeuilles de prêts agricoles des six principales banques sont assez importants. Ainsi, à la CIBC, notre portefeuille de prêts agricoles, l'agroalimentaire exclu, consiste seulement en prêts aux agriculteurs. Le portefeuille de prêts de la Société du crédit agricole dans le domaine agricole et agroalimentaire s'élève à 3,4 millions de dollars et le nôtre à 2 milliards de dollars pour le crédit aux agriculteurs seulement. Le portefeuille de prêts de certaines banques est un peu plus important et celui d'autres banques, un peu moins. La concurrence est donc vive dans ce domaine.

Permettez-moi aussi de signaler que les banques canadiennes comptent environ 2 000 succursales en région rurale. La survie de ces succursales serait compromise si la Société du crédit agricole devait chercher à leur arracher leurs clients en offrant des taux inférieurs à ceux du marché. Si ces succursales perdent beaucoup de clients, elles devront mettre à pied des employés. La même chose vaut si elles perdent un certain nombre de dépôts. Ces changements compromettraient la survie des succursales rurales. Or, nous savons tous quelles difficultés connaissent les petites villes des régions rurales notamment sur le plan de la création d'emplois.

Par conséquent, je crois qu'avant d'élargir le mandat de ces sociétés, il conviendrait de se pencher sur ces questions aux ramifications étendues.

Le sénateur Angus: Vous avez mentionné la question de la gestion des entreprises qui nous intéresse au sens large, de même que plus directement en ce qui touche les institutions étatiques de prêts. Pourriez-vous nous donner plus de précisions sur les améliorations qui pourraient être apportées à cet égard?

Mme Sinclair: Je reconnais que la question présente des difficultés pour une société d'État car, contrairement à une société privée, elle n'a pas à rendre des comptes seulement auprès d'un conseil d'administration. Elle doit aussi rendre compte au gouvernement lui-même. Je ne pense pas que ce soit une mauvaise chose.

Je signalerai cependant que la répartition des responsabilités n'est pas claire dans le cas de presque toutes les sociétés d'État auxquelles je peux songer. Je crois que cette répartition pourrait être beaucoup plus claire.

J'ai siégé à la Commission de la réforme financière de l'Ontario. L'une de mes responsabilités consistait à présider un comité chargé d'étudier le cas d'un certain nombre de sociétés d'État. Nous avons notamment recommandé de préciser la répartition des obligations à l'égard du conseil d'administration et du gouvernement puisque cette répartition est inévitable.

[Texte]

The other thing that is different is that there is a legislature, and we came to the view in our work in Ontario that the legislature should not be outside of the performance measurement and the mandate-review process.

In the case of the Crowns federally, my perception, and it may not be totally accurate, is that the legislatures have been brought into the mandate review primarily when a Crown is looking for more capital. It is not brought in in the way that a bank is brought in on a regular interval, a regular ten-year interval.

We did suggest this should be the case when the Export Development Corporation Act was reviewed, and I believe when the Business Development Bank was before you in its former form. There is resistance to that happening. The view is that if it goes into the legislature, somehow it gets politicized, and the emphasis on "politicize" is somewhat derogatory.

However, in an effectively functioning system there is clearly a role for the legislature to review mandate regularly. Certainly, if there is a role for it to review our mandate, which is taken as an assumption by government, there must be a role for the legislature to review Crown mandates.

Secondly, and you will see this again in the report of the Ontario Financial Review Commission, we believe there is a role for the legislature on a rotating basis — maybe not every year — to review the performance of the Crown against the agreed-upon standards of performance. They have to be clear if you are going to do that review. Hence, there is an awful lot of up-front work to be done in clarifying mandate, setting performance, measurement, and then measuring.

If one sets the performance expectations, we think that the legislature could perform a very useful role in that respect.

Senator Angus: How would this actually affect the directors in the appointment process?

Ms Sinclair: The directors in the appointment process?

Senator Angus: Yes. The actual members of the boards of directors.

Ms Sinclair: Again, we need greater clarity about the role of government itself as opposed to the role of the board in rejuvenating the board. In most cases, the board plays a fairly minor role in appointments. And I would argue that the balance should probably shift a little bit. It cannot shift entirely, but it should shift to give the board more input in identifying the gaps that it sees in its make-up at any given point in time.

In suggesting how those gaps would best be filled, that has to relate, of course, back to the objectives of the Crown. However, the board itself is really in the best position to know if it is measuring its own performance, which is a whole other topic, and, of course, it should be doing that. It should be in a position

[Translation]

Il faut aussi tenir compte du rôle de l'assemblée législative. À l'issue de nos travaux, nous avons conclu qu'il ne fallait pas exclure l'assemblée législative du processus d'évaluation du rendement des sociétés d'État et d'examen de leur mandat.

Pour ce qui est des sociétés d'État fédérales, mon impression, qui n'est peut-être pas tout à fait juste, c'est que le Parlement intervient dans le processus d'examen du mandat seulement lorsqu'une société d'État cherche à augmenter son capital. Le Parlement n'intervient pas régulièrement à intervalles de dix ans dans ce processus comme le ferait une banque.

Nous avons cependant recommandé que ce soit le cas au moment de l'examen de la Loi créant la Société pour l'expansion des exportations ainsi qu'au moment de l'examen du rôle de ce qui était alors la Banque fédérale de développement. Il semble y avoir des réticences à cet égard. On craint semble-t-il que tout le débat ne se politise alors, mot auquel on donne une connotation péjorative.

Dans un système qui fonctionne bien, le Parlement ou l'assemblée législative doit nécessairement revoir régulièrement le mandat de ces sociétés d'État. Comme le gouvernement est d'avis, d'emblée, qu'il peut revoir notre mandat, il doit nécessairement pouvoir revoir le mandat des sociétés d'État.

Le rapport de la Commission sur la réforme financière de l'Ontario propose que l'assemblée législative examine périodiquement, mais peut-être pas tous les ans, le rendement de la société d'État à la lumière de normes de rendement établies. Ces normes doivent évidemment être claires. Il faut donc s'efforcer d'entrée de jeu de préciser le mandat, de fixer des normes de rendement et d'établir des étalons de mesure.

Nous pensons que l'assemblée législative pourrait jouer un rôle utile si l'on fixe d'abord des normes de rendement pour les sociétés d'État.

Le sénateur Angus: Quelle incidence cela aurait-il sur le processus de nomination des administrateurs?

Mme Sinclair: Le processus de nomination des administrateurs?

Le sénateur Angus: Oui. Les membres qui composent les conseils d'administration.

Mme Sinclair: Nous pensons encore une fois qu'il convient de préciser le rôle que doivent jouer à cet égard le gouvernement et le conseil d'administration. La plupart du temps, les conseils d'administration n'interviennent pas vraiment dans le processus de nomination. Je pense qu'on devrait sans doute leur permettre de le faire davantage. Il ne s'agit pas d'aller vers l'autre extrême, mais il faudrait permettre aux conseils d'administration de pouvoir modifier leur composition lorsque la situation l'exige et afin de pallier certaines lacunes.

Parler de ces lacunes nous ramène évidemment aux objectifs qui ont été fixés à la société d'État. C'est le conseil d'administration qui est cependant le mieux placé pour savoir si la société atteint les normes qui lui ont été fixées, ce qui en soi constitue une toute autre question, et il devrait le faire. Le conseil devrait être en

[Text]

to know where its needs are the greatest and to be providing some meaningful input back to government.

Senator Angus: I was quite surprised by Mr. Gunn's comments on trade. I was indeed very impressed in terms of your bank's facilities and the extent to which you are set up to deal with project financing and capital financing and trade. My understanding from some other witnesses who have appeared here and other people who have made representations is that indeed the banks are not well set up. I think you said 95 per cent of all this type of financing is being done by the chartered banks. And yet my information is that it is very difficult, quite apart from EDC where there are quotas on a per country basis. Therefore, when the money for Thailand or Algeria is already used up, you are out of luck with the EDC.

If we go to the chartered banks, your members, we find that there is a lack of sophistication in many cases in handling these types of projects. Maybe I am completely off base. Would you please comment on this?

Mr. Gunn: You are not off base. There is no question that throughout the Canadian banking branch network, there is less awareness of export financing than you would find in other countries that are more oriented to export financing, other than the United States. A major portion of our exports go to one market.

There is considerable emphasis, I think, on what Canada is doing in other markets. I believe there are statistics that show that Canada is losing market share in those other markets to other OECD countries. Canada, traditionally has been a natural resource-based exporting nation, as opposed to value-added export. Therefore, we are going through major changes, especially in the last ten years, in evolving into value-added exports. Canada is doing reasonably well in that respect, although I think there is a lot more that has to be done to augment that.

Speaking on behalf of our bank and on behalf of a number of the other banks, actually all of them are putting a lot of effort into building their trade finance expertise and training their staff. There are many programs that are being developed to provide additional training to staff within the banks and, of course, to provide training to clients externally as the CBA has actively been involved in.

That learning curve, of course, takes time. But we ourselves are seeing dramatic changes and improvements in that respect.

Senator Angus: I am sure you would agree with me that this is a totally different type of financing. Often, these Canadian potential exporters are in a bidding process, and as part of their bid, financing is a very critical element. Often, they need a quick undertaking or a letter of intent from the Canadian financing institution, and they cannot get it because of the delays and the lack of understanding of how it works.

[Traduction]

mesure d'établir quels sont ses besoins les plus urgents pour pouvoir conseiller à cet égard le gouvernement.

Le sénateur Angus: J'ai été plutôt surpris de ce que disait M. Gunn au sujet des échanges commerciaux. J'ai été très impressionné par ce que faisait votre banque et par qui permet de financer des projets des immobilisations et d'avoir des opérations commerciales. C'est un peu contraire à ce que disaient les autres témoins qui ont comparu et d'autres gens encore, qui prétendaient que les banques n'étaient pas bien organisées. Je crois vous avoir entendu dire que 95 p. 100 de tout ce type de financement relève des banques à charte. Or, que je sache, il est très difficile de trouver des capitaux, si l'on veut s'adresser ailleurs qu'à la SEE, où des quotas sont fixés par pays. Par conséquent, si vous voulez trouver de l'argent pour un projet en Thaïlande ou en Algérie et que les quotas de ces pays sont épuisés, c'est tant pis pour vous.

Or, du côté des banques à charte, qui sont vos membres, on constate qu'elles ne savent pas très bien quoi faire avec ce type de projet. Mais je me fourvoie peut-être complètement. Qu'en pensez-vous?

M. Gunn: Vous ne vous fourvoyez pas. Il ne fait pas de doute que les banques canadiennes sont moins ferrées en financement des exportations que ne le sont les banques d'autres pays qui sont plus orientées vers le financement des exportations, et je fais bien sûr exception des États-Unis vers qui vont la plus grande partie de nos exportations.

On met beaucoup l'accent, je crois, sur ce que fait le Canada sur d'autres marchés. Je crois que les chiffres montrent bien que le Canada est en train de perdre pied sur ces autres marchés, au profit des pays de l'OCDE. Le Canada a toujours exporté ses matières premières, plutôt que des produits à valeur ajoutée. Voilà pourquoi nous avons vécu d'énormes changements, particulièrement au cours des dix dernières années, avec cette évolution vers l'exportation de produits à valeur ajoutée. Le Canada ne s'en tire pas trop mal à cet égard, même si, d'après moi, il y a encore beaucoup à faire pour aller encore plus loin.

Pour ce qui est de notre banque et de bien d'autres banques encore, je constate que toutes investissent beaucoup d'efforts pour former des spécialistes en financement d'opérations commerciales. Beaucoup de programmes sont destinés à former encore plus le personnel bancaire et à former les clients externes, comme le prouvent les activités de l'Association des banquiers canadiens.

L'apprentissage n'est évidemment pas un phénomène rapide. Mais nous constatons déjà des changements de fond et de grandes améliorations.

Le sénateur Angus: Vous conviendrez certainement avec moi qu'il s'agit là d'un type de financement tout à fait différent. Il arrive que dans bien des cas, ces futurs exportateurs canadiens en soient arrivés au processus d'appel d'offres et qu'ils ont donc besoin de se trouver du financement, car c'est un élément critique du processus d'adjudication. Il leur faut souvent un engagement ou une lettre d'intention d'un établissement bancaire canadien pour pouvoir aller de l'avant, mais cela prend souvent trop de

[Texte]

Ms Sinclair: One of the points that we are trying to get across today is that the nature of the partnership between our industry and EDC, which goes back to its core mandate, has tremendously disincented our investment in trade finance in Canada.

What Mr. Gunn reports to you is that his bank, as a whole, is investing heavily in trade finance, but it is going into other markets where we have a more cooperative relationship and more of a partnership with the ECA in the country concerned. You would find that right across our system. When the foreign banks came to you earlier in the year, they reported the same point.

Barkley's Bank, for one, has moved its trade finance operation from Canada into New York; folded it in. The person who headed the operation in Canada, and who was undoubtedly one of the most knowledgeable people in trade finance in Canada, now operates out of New York.

Senator Angus: Is that because of lack of cooperation?

Ms Sinclair: I would not pretend that this is all that is at work. However, I would tell you that it is a factor, a very clear factor, in the equation.

Senator Oliver: First of all, we appreciate your comments on corporate governance; they will help us in our study.

In your opening remarks, you talked about certain inefficiencies that you have observed in competition between the Crowns. You went on to say that some of the officials with you today would give examples of that, and we would appreciate hearing some of those examples.

My second area of concern is that we understand that the CBA has proposed that banks would be willing to administer programs, by which loans are to be made, to finance exports, subject to federal government guarantees. Since such a program would mean no risk to banks, what real service would banks offer to clients and to the government? And what are they going to get from that?

Mr. Rothwell: An example of some of the problems to which you refer would be the Business Development Bank and Farm Credit Corporation.

Senator Oliver: Overlapping, or —

Mr. Rothwell: Yes. They overlap, not in terms of production agriculture, but in terms of agribusiness. It is my understanding that the Farm Credit mandate allows them to lend money to farmers for agribusiness that is owned and operated by farmers. The Business Development Bank also lends money for agribusiness owned by anybody.

[Translation]

temps à obtenir et les exportateurs ne comprennent pas la façon dont les choses se passent.

Mme Sinclair: Il faut que vous compreniez ceci: la nature de l'association qu'a formée notre industrie avec la SEE — et n'oublions pas le mandat principal de celle-ci — est telle que nous sommes de moins en moins incités à investir dans le financement des opérations commerciales au Canada.

M. Gunn vous a expliqué que sa banque investit énormément dans le financement des opérations commerciales, mais le fait sur d'autres marchés qui offrent une relation de plus grande coopération et de plus grand partenariat avec l'organisme de crédit à l'exportation du pays qui nous intéresse. Vous pourrez constater que ce phénomène se retrouve dans tout le système. D'ailleurs, les banques étrangères qui ont comparu plus tôt dans l'année vous ont dit la même chose.

Par exemple, la banque Barkley a déplacé ses opérations de financement du commerce extérieur vers New York. La personne qui dirigeait cette section au Canada et qui était sans aucun doute l'une des personnes les plus ferrées au Canada en matière de financement des opérations commerciales dirige maintenant son secteur à partir de New York.

Le sénateur Angus: Est-ce à cause d'un manque de coopération?

Mme Sinclair: Ce n'est certainement pas uniquement à cause de cela. Mais c'est nettement un des facteurs qui a joué.

Le sénateur Oliver: Tout d'abord, je vous remercie de vos commentaires sur la régie des sociétés, car ils pourront nous être utiles.

Dans vos remarques préliminaires, vous avez parlé de certaines inefficacités que vous auriez observées à cause de la concurrence que se livrent les sociétés d'État. Vous avez même dit que certains des témoins d'aujourd'hui pourraient nous fournir des exemples, ce qui nous serait des plus utiles.

Deuxièmement, il semblerait que l'Association des banquiers aurait proposé que les banques administrent les programmes de prêts destinés au financement des exportations, dans la mesure où le gouvernement fédéral est prêt à les garantir. Étant donné que ce programme éliminerait tout risque pour les banques, quels seraient les véritables services qu'offriraient les banques à leurs clients et au gouvernement? Et qu'est-ce que les banques retireraient de cette proposition?

M. Rothwell: Vous pourriez donner comme exemple les difficultés que nous rencontrons avec la Banque de développement du Canada et la Société du crédit agricole.

Le sénateur Oliver: Est-ce du chevauchement ou...

M. Rothwell: En effet. Elles chevauchent les mêmes domaines, pas nécessairement pour ce qui est de la production agricole, mais surtout dans le domaine des agro-industries. Si je comprends bien, le mandat de la Société du crédit agricole lui permet de prêter de l'argent à des agriculteurs qui veulent faire de l'agro-industrie, dans la mesure où ils en sont les propriétaires-exploitants. Or, la

[Text]

It is my understanding that the Farm Credit Corporation would like their mandate expanded in order to lend money to anybody for agribusiness, regardless of ownership. Hence, they cross over very clearly there. And, of course, that whole thing crosses over with the other financial institutions.

Senator Oliver: Do you have other examples?

Mr. Gunn: The Federal Business Development Bank is actively advertising support for exporters, clearly in direct competition with EDC, especially as it relates to providing domestic financial support, to support an export transaction, as E.D.C. itself is also providing direct lending support to exporters in competition to the banks. That is one clear area where there is an overlap.

Ms Sinclair: Another area, senator, would be an overlap between the operations of the regional agencies and, say, the Business Development Bank. ACOA and the Business Development Bank would be targeting similar markets or identical markets.

Senator Oliver: Those are all very good examples. Thank you, very much. Thank you, Mr. Chairman.

Ms Sinclair: In answer to the other part of the senator's question, again, I would refer back to the testimony of the two foreign bankers who testified before your committee earlier in the year. One of them pointed out that the EX-IM Bank in the United States does not require the exporter to come in through a private-sector bank, but gives the exporter the choice to either borrow directly from EX-IM or to come in through a private-sector bank.

The reason the exporter often chooses to come in through a private sector bank is, first, through creative packaging in the market, the private sector can often come in with pricing which falls below that of EX-IM, as long as the EX-IM guarantee is there for the identical amount that it would provide in the form of direct loans.

Secondly, the overall availability of financing may well increase because the leveraging up of the guarantee in terms of additional private-sector support, which is not guaranteed, can actually be very attractive to the exporter. So, lower cost and greater overall financing would be the advantages brought to the exporter. The private sector does end up bearing risks because they do lever up on the guarantee, and their exposures will not be guaranteed. But buttressed by that guarantee, they find themselves in the position where they can enter the market on their own credit.

Mr. Gunn: I would like to make a couple of comments on the subject. If the EDC provides up to 85 per cent financing directly for its own account, there is a 15 per cent down payment shortfall. Typically the Canadian banks would be approached to provide that financing on a stand-alone basis.

[Traduction]

Banque de développement du Canada prête également aux propriétaires d'agro-industries, qu'ils soient agriculteurs ou pas.

Je crois savoir que la Société du crédit agricole voudrait que son mandat soit élargi pour qu'elle puisse prêter à quiconque veut se lancer dans une agro-industrie, qu'il soit agriculteur ou pas. Vous voyez que les deux institutions se chevauchent très clairement dans ce secteur. Et on peut retrouver le même type de chevauchement dans d'autres institutions financières.

Le sénateur Oliver: Avez-vous d'autres exemples encore?

M. Gunn: La Banque de développement du Canada annonce de façon très vigoureuse son aide aux exportateurs, et elle entre ainsi en concurrence directe avec la SEE, surtout dans les cas où elle fournit de l'aide financière aux Canadiens qui visent à exporter, étant donné que la SEE elle-même prête directement aux exportateurs et, ce faisant, concurrence les banques. Voilà un autre chevauchement qui saute aux yeux.

Mme Sinclair: Prenez aussi, monsieur le sénateur, le cas du chevauchement entre les opérations d'agences de développement régional et celles de la Banque fédérale de développement. L'APECA et la Banque de développement du Canada ciblent des marchés similaires, voire identiques.

Le sénateur Oliver: Ce sont là d'excellents exemples pour lesquels je vous remercie. Merci, monsieur le président.

Mme Sinclair: Pour répondre au premier volet de la question du sénateur, je vous renvoie au témoignage des deux banquiers étrangers qui ont comparu plus tôt au cours de l'année. L'un d'entre eux a signalé que la banque EX-IM des États-Unis n'exige pas de l'exportateur qu'il lui arrive par le truchement d'une banque privée, mais donne à cet exportateur le choix d'emprunter soit chez elle, soit chez la banque privée.

L'exportateur choisit souvent la banque privée, notamment à cause de la façon innovatrice dont elle se présente sur le marché; de plus, la banque privée peut souvent offrir des prix bien en deçà de ceux de la banque EX-IM, dans la mesure où il est possible d'obtenir une garantie de la banque EX-IM correspondant au montant identique que cette dernière serait prête à consentir sous forme de prêts directs.

Deuxièmement, le financement pourrait devenir encore plus disponible grâce à l'effet de levier de la garantie, qui correspond à une aide accrue du secteur privé — non garantie pour sa part — effet de levier qui peut s'avérer très intéressant pour l'exportateur. L'exportateur profiterait donc d'une baisse du coût et d'un financement global plus important. Le secteur privé se trouverait donc à assumer les risques à cause de l'effet de levier de la garantie, et les prêts en jeu ne seraient plus garantis. Toutefois, armés de cette garantie, les exportateurs sont donc en mesure de pénétrer le marché grâce à leur propre crédit.

M. Gunn: Un ou deux commentaires là-dessus. Si la SEE fournit directement jusqu'à 85 p. 100 du financement pour son propre compte, il reste à trouver l'acompte de 15 p. 100 qui manque. Les intéressés s'adressent en général aux banques canadiennes qui fournissent ces capitaux de façon autonome.

[Texte]

Therefore, an independent loan is required. An interesting international level playing field is being created through the BIS. It is called "risk weighting of assets". For example, an OECD government guarantee is considered zero risk weighted with respect to capital requirements on international banks; on the other hand, the unguaranteed portion or stand-alone loan is 100 per cent risk weighted.

Obviously, if you have a guarantee and you have zero capital requirement for that particular asset, your return is infinitesimal on equity, thus allowing a bank to provide more competitive pricing.

It is interesting that under the Superintendent of Financial Institution's rules with respect to the BIS, a guarantee from a Crown corporation that is not in competition with the private sector is zero risk weighted. If that corporation is in competition, it is no longer zero risk weighted, and that Crown corporation is 100 per cent risk weighted. Therefore, any investor from the financial institution sector who would look to purchase EDC assets would not get the same benefit as they would from EX-IM which is not in competition.

Senator Oliver: Are you able to isolate what your experience has been with these 15 per cent loans — the balance of the 85 per cent guarantee — in terms of recoverability when you have made these loans for the 15 per cent?

Mr. Gunn: I have no statistics with me that would signify whether they would be bad or good. However, historically, a loan that is guaranteed in conjunction with a loan that is not guaranteed has a much better chance of recovery through the auspices of the government support; for example, the Canadian government has more leverage than one individual private sector financial institution.

Hence, when you go to collect that debt, there is much more leverage to recover that debt if there is a guaranteed loan as well as an unguaranteed loan. Otherwise, the private financial institution is on its own and EDC will act on its own, independently, and has much more leverage than a private-sector financial institution.

Senator Kelleher: Ms Sinclair's remarks in her opening brief would find favour with many members of the committee who are somewhat concerned, to say the least, about the large number of deliverers of service.

We suspect there is a great deal of duplication, overlap and competition, and we cannot seem to come to grips with the problem. We cannot get any hard answers from anybody. We have had those various Crown financial corporations before us. It is like punching a pillow. You think you have struck a blow for freedom, and then when you pull your fist out, the pillow returns to its original shape.

[Translation]

Il est donc nécessaire d'obtenir un prêt indépendant. Il est intéressant de constater que les règles du jeu semblent s'uniformiser grâce à la Banque des règlements internationaux. C'est ce qu'on appelle la pondération des actifs par leur risque. Ainsi, on accorde à une garantie gouvernementale de l'OCDE la pondération zéro pour le risque par rapport aux besoins en capitaux auprès des banques internationales; par ailleurs, la partie non garantie, c'est-à-dire le prêt autonome, représente un risque pondéré à 100 p. 100.

Évidemment, si vous détenez une garantie et que l'actif en question n'exige pas de vous des capitaux, alors le rendement de votre avoir propre est infime, ce qui permet à une banque de fournir des prix plus concurrentiels.

Il est intéressant de constater qu'en vertu des règles du Bureau du Surintendant des institutions financières eu égard à la Banque des règlements internationaux, la pondération du risque accordé à une garantie venant d'une société d'État n'entrant pas en concurrence avec le secteur privé est de zéro. Dès que la société d'État est en concurrence avec le secteur privé, la pondération du risque change et atteint même 100 p. 100. Par conséquent, l'investisseur ayant emprunté de l'argent auprès d'une institution financière et voulant acheter des actifs de la SEE n'aurait pas le même rendement que s'il avait emprunté auprès de la Banque EX-IM qui ne fait pas concurrence aux sociétés d'État.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous nous dire quelle a été votre expérience avec les 15 p. 100 de prêts qui représentent les autres prêts pour lesquels il n'y avait pas de garanties? Avez-vous été remboursés?

M. Gunn: Je n'ai pas avec moi de chiffres me permettant de déterminer s'il s'agissait de bonnes ou de mauvaises affaires. Mais de tout temps, les prêts garantis auxquels on associe des prêts non garantis, ont une plus grande chance d'être recouvrés, grâce à l'aide du gouvernement; c'est parce que le gouvernement canadien a plus de poids qu'une institution financière du secteur privé prise individuellement.

Par conséquent, au moment du recouvrement de la créance, il vous est beaucoup plus facile de recouvrer votre emprunt s'il s'agit d'un prêt garanti combiné à un prêt non garanti. Autrement, l'institution financière privée fait cavalier seul, tout comme la SEE qui, même si elle est indépendante, a beaucoup plus de poids qu'une institution financière du secteur privé prise individuellement.

Le sénateur Kelleher: Les commentaires préliminaires de Mme Sinclair auront sans doute été accueillis avec plaisir par les nombreux membres du comité qui sont préoccupés — le mot n'est pas trop fort — par le grand nombre de prestataires de services.

Nous sentons bien qu'il y a beaucoup de chevauchements, de double emploi et de concurrence, mais nous ne parvenons pas néanmoins à bien cerner le problème. Personne ne semble vouloir nous répondre franchement. Nous avons convoqué les diverses sociétés d'État, mais c'est comme si l'on essayait d'attraper du vent. On a bien l'impression de le sentir entre ses doigts, mais dès que l'on ferme la main, il n'y a plus rien.

[Text]

I suspect that part of the problem is that all of these various institutions — ACOA, Western Diversification, Fednor in the north and the one in Quebec — are under the jurisdiction of different ministers. It is difficult to get anybody to do anything because they are fiercely protective of their tariff and turf.

I ran into a similar problem as Solicitor General when it was pointed out to me that there are 18 different police forces in Canada, other than the R.C.M.P., who have the ability to carry guns and do things of that nature. I attempted to end a lot of this duplication, and spent two and a half years knocking my head against a stone wall trying to get these various ministries and ministers together. I suspect we have the same problem here. The basic problem is that we are not getting any basic data on anybody.

I questioned, rather closely I thought, the head of the EDC a couple of weeks ago, since he is, theoretically, the only deliverer of export financing — everyone else funnelled into him — in the hope that he could give us some hard evidence of duplication and things of that nature. He did a dance that would have made a prima ballerina ashamed. He danced beautifully around it. At least he had the good grace to smile as he delivered the answer, which he knew was a non-answer.

You people seem to be our only hope of delivering to us some hard evidence which would permit us to go forward. I know you have suggested this morning some criteria, and I think that is very good. We have touched lightly, and I am not being critical, on some specific examples. But I think you people, who are out there, so to speak, in competition and who understand the business far better than we, are probably the only people, as I see it, who can suggest to us some ways to cure this overlap and duplication.

What can you do to help us with our concern that we cannot seem to come to grips with?

Ms Sinclair: Your question is music to my ears, and I hope it goes into the Hansard. I noted when you asked a rather favourably leading question at my last appearance that it somehow disappeared from the Hansard.

Senator Kelleher: From past experience — not that I ever did it — when the blues are submitted to ministers before the final printing, revisions sometime occur.

Ms Sinclair: We would be delighted to give you anything we can. Perhaps the best thing we can give you is actual case examples. The only people who can really give you statistical data are the agencies themselves. I believe that if the accountability framework is set up properly, you will start to get that data rather quickly. However, there is a volume of activity which occurs without any involvement through us whatsoever, which suggests that our data files would not be of great use to yourselves.

[Traduction]

J'ai l'impression que le problème vient notamment du fait que toutes ces diverses institutions — telles que l'APECA, le Bureau de diversification de l'économie de l'Ouest, la Fednor dans le Nord et celle qui se trouve au Québec — relèvent de différents ministres. Personne ne veut agir car chacun défend son propre territoire.

J'ai rencontré le même type de problème lorsque j'étais solliciteur général, à l'époque où l'on m'avait signalé qu'il existait 18 corps de police différents au Canada, outre la GRC, qui avaient le droit de porter des armes et d'exercer certaines activités particulières. J'ai tenté de mettre un frein à tout ce chevauchement, et ai passé deux ans et demi à me frapper la tête contre un mur pour essayer d'inciter les divers ministres à se parler. J'ai l'impression que je me heurte au même mur ici aussi. De plus, personne ne veut nous donner de chiffres.

J'avais l'impression d'avoir acculé au pied du mur par mes questions le directeur de la SEE il y a une ou deux semaines, étant donné que son établissement est le seul, en théorie, financer des exportations, puisque toutes les autres institutions viennent s'y greffer; j'avais espéré qu'il pourrait nous donner des chiffres illustrant ce chevauchement et les autres dédoublements du même genre. Il a patiné de façon à faire honte à un joueur de hockey professionnel. Il a patiné magnifiquement autour de ma question. Mais il a eu du moins l'élégance de me répondre avec un sourire, pour me montrer qu'au fond, il ne me répondait aucunement.

Vous semblez être les seuls à pouvoir nous offrir quelque chose de concret qui nous permettrait d'agir. Vous nous avez suggéré ce matin certains critères, et c'est excellent. Vous avez abordé brièvement — je dis cela sans vouloir vous critiquer — certains exemples spécifiques. Mais vous qui êtes là-bas en concurrence avec les institutions publiques et qui comprenez le secteur beaucoup mieux que nous, êtes sans doute les seuls, d'après moi, à pouvoir nous suggérer des façons concrètes pour supprimer ce double emploi et ce chevauchement.

Que pouvez-vous faire pour nous aider à cerner un problème qui semble indéfinissable?

Mme Sinclair: Je suis ravie d'entendre votre question qui, je l'espère ardemment, sera imprimée dans le Hansard. J'ai remarqué que, lorsque j'ai comparu la dernière fois, et que vous m'avez posé une question gentiment suggestive, qu'elle avait disparu du Hansard.

Le sénateur Kelleher: Je sais — bien que je ne l'aie jamais fait — que lorsqu'on soumet aux ministres les premières impressions avant l'impression finale, il arrive parfois qu'on les révise.

Mme Sinclair: Nous serons ravis de vous fournir tout ce que nous pouvons. La meilleure chose à faire, c'est sans doute de vous donner des exemples réels. Les seuls à pouvoir vous donner des chiffres et des statistiques, ce sont les organismes eux-mêmes. Je crois que si la structure d'imputabilité est convenablement mise en place, vous commencerez à obtenir tous ces chiffres assez rapidement. Toutefois, ces organismes ont quand même certaines activités qui n'ont rien à voir avec nous, de sorte que nos fiches à nous ne vous seraient pas nécessairement d'une très grande utilité.

[Texte]

Let me put it quite succinctly. As long as we can be assured that customer names will not find their way into the public domain — we would have to seek the permission of our customers first — we would be prepared to pass on to you examples of the type of transactions which have been referred to in generalities today. And I daresay that there is a large number of those situations which each and every bank has encountered.

The questions of face-to-face competition in the market, for example, would be something that Mr. Rothwell would see, and does see, as a day-to-day operator. Craig, in the case of the FCC, do you think that this is something that we could help out on?

Mr. Rothwell: I think so, Ms Sinclair. If you had a look at the last annual report of Farm Credit Corporation and thought, when you were reading it, about the private-sector lending institutions, you would realize quite quickly that they are in direct competition to us. Everything they report in there is getting away from high risk and that kind of thing.

Hardly a day goes by in my position that I do not receive a telephone call from one of our branches or one of our officers across the country that the FCC is going to do something that is beyond the normal course of term lending. There are several examples, and I am sure you could do the same thing in trade finance.

Ms Sinclair: Are you looking for more evidence, senator, or are you looking for solutions?

Senator Kelleher: Both.

Ms Sinclair: I dare say that we could come up with the solutions rather quickly.

Senator Kelleher: We would like both, it is very difficult for us to recommend solutions without backup evidence for the solutions that you are proposing. We find it extremely difficult to get examples. We cannot make recommendations to ministers or the government without some examples.

Hence, any examples should include, as I mentioned, agencies such as Western Diversification, ACOA, and others, because directly or indirectly they are in competition with you too; they are putting out money. I am not totally convinced that that money has been properly utilized. There is a political element to all of these funds.

We would like both, if possible.

Ms Sinclair: Just one comment on the proliferation and frustration that you are experiencing in grappling with that issue. What I see as a core problem is the old notion that funding is the solution, and it is not just in the sphere you are looking at, but in other respects as well. Money is the solution to a problem, in your case a policy problem. Increasingly, I believe we have to challenge that underlying premise.

For example, if education is the identified gap in the market, which has been the case, in part, of FCC and the Business Development Bank, that does not warrant the establishment of a

[Translation]

Brèvement, dans la mesure où nous sommes assurés que les noms de nos clients ne seront pas divulgués — nous devrons d'abord obtenir la permission de nos clients — nous serons prêts à vous transmettre des exemples de transactions dont on a parlé en termes généraux aujourd'hui. J'irais même jusqu'à dire que toutes les banques ont déjà vécu ce type de situation.

Quant au face-à-face de la concurrence sur les marchés, par exemple, M. Rothwell pourrait en témoigner dans ses activités quotidiennes. Monsieur Rothwell, pensez-vous que nous pourrions être d'une quelconque utilité au comité dans le cas de la SCA?

M. Rothwell: Je le crois, madame Sinclair. Si vous jetez un coup d'oeil au dernier rapport annuel de la Société du crédit agricole et que la lecture de ce rapport vous fait penser aux institutions de prêts privées, c'est parce que vous avez sans doute été prompts à constater qu'ils nous font directement concurrence. Dans le rapport, il n'y a rien qui ait à voir avec les risques élevés et ce genre de choses.

Je reçois presque tous les jours, à titre officiel, un appel de l'une de nos succursales ou de l'un de nos agents quelque part au pays m'informant que la SCA va bien au-delà de son mandat normal de prêteur à terme. Je pourrais vous fournir de nombreux exemples, et je suis sûr qu'on pourrait en faire tout autant dans le secteur du financement des opérations commerciales.

Mme Sinclair: Voulez-vous avoir plus de preuves, monsieur le sénateur, ou uniquement des solutions?

Le sénateur Kelleher: Les deux.

Mme Sinclair: J'oserais affirmer que nous pourrions vous fournir des solutions très rapidement.

Le sénateur Kelleher: Nous avons besoin des deux. Il nous serait très difficile de recommander des solutions si nous n'avons pas de chiffres venant étayer vos propositions. Mais sans des exemples, qui sont extrêmement difficiles à obtenir, nous ne pouvons rien recommander ni aux ministres ni au gouvernement.

Ces exemples devraient inclure les activités d'organismes tels que le Bureau de diversification de l'Ouest, l'APECA, et bien d'autres encore, car ils vous font directement ou indirectement concurrence, et prêtent de l'argent. Je ne suis pas totalement convaincu que cet argent ait été utilisé à bon escient. Il y a un aspect politique à tous ces prêts.

Nous aimerions avoir les deux, si possible.

Mme Sinclair: Une petite observation sur la prolifération des cas et la frustration que vous vivez dans votre incapacité à cerner la question. Le problème fondamental, d'après moi, c'est cette vieille notion que la solution se trouve dans le financement. Ce problème se trouve non seulement dans la sphère d'activité qui vous intéresse, mais aussi dans d'autres sphères d'activité. On semble croire que la solution à votre problème, qui est un problème de politique, c'est d'y injecter de l'argent. Je crois de plus en plus que c'est faux.

Ainsi, si on identifie l'éducation comme lacune sur les marchés — comme ce fut partiellement le cas avec la SCA et la Banque de développement du Canada — cela ne justifie pas pour autant la

[Text]

Crown lending corporation. It warrants the establishment of an education program, in today's age, I would say, probably delivered through ourselves. We should be taking on that responsibility, and you should be pushing us to do it. However, a pot of money, when education is the issue, is not the solution; nor is a Crown corporation.

The simplistic approach to problem solving which says that capital is the problem, or that money is the problem, is something that we must be on top of when it comes out as a magical solution to everything that plagues us.

I see this in the area of access to financing for small business as well. Certainly we have not been everything we wish we were and we are trying very hard to be in the small business financing area. But financing is not the only problem.

Senator Kelleher: I think there is a growing realization within government that you cannot throw money at something.

You were talking earlier about EDC not having a very good record vis-a-vis development banks of other countries in the risk area. I received many complaints of that nature when I was there. When I would discuss it with EDC, I was always advised that it was because of our mandates. They would say: "Under our mandate we are required to operate at a profit."

In your opinion, was that a valid answer to me and the same one we get today? And if so, is there some manner in which the mandate of EDC should be changed, bearing in mind that we do not want to give any Crown corporation with money an open-ended basket to spend?

Ms Sinclair: The answer was an entirely legitimate answer given the act that you are dealing with. The EDC act effectively establishes the EDC as a competitive institution because it refers to its need to address profitability issues. The act is there. The issue is: Can the act be changed?

Senator Kelleher: And if so, what guidance can you give us as to the manner in which it could be changed?

Ms Sinclair: We would again direct you to the statutes that underlie the other export credit agencies which refer to their financial performance in much softer ways than does the EDC act. An appropriate question is: Should the EDC be a profit-making or break-even institution? Not necessarily, I would say to you today for the age in which we live. But I would not be saying to you that you should be shouldering additional government debt to run your Crowns.

What I think you need to do is shake out the Crowns greatly and focus resources on those which are delivering value-added to the economy. We need a very strong Export Development Corporation. We must ask ourselves: Do we really need an FCC, and can the funding that we put into the FCC not be redirected towards an EDC?

[Traduction]

mise sur pied d'une société prêteuse de l'État. Cela justifie plutôt la mise sur pied d'un programme d'éducation qui pourrait sans doute aujourd'hui être fourni par notre truchement. Ce devrait être à nous d'assumer cette responsabilité, et vous devriez nous y inciter. Mais lorsque le problème est un problème d'éducation, il ne sert à rien de délier les cordons de sa bourse ni de fonder une autre société d'État.

Une façon simpliste de résoudre les problèmes est de déterminer que c'est le capital ou l'argent qui sont à la source du problème. Ce sont des notions que nous devons bien cerner avant de rechercher des solutions magiques à tous les maux dont nous souffrons.

C'est un phénomène qu'on retrouve en ce qui concerne le financement des petites entreprises. Il est certain que nous n'avons pas eu toute l'influence que nous souhaitons avoir et nous faisons des efforts considérables pour financer la petite entreprise. Mais le financement ne constitue pas le seul problème.

Le sénateur Kelleher: De plus en plus, le gouvernement se rend compte qu'on ne peut pas résoudre les problèmes en dépensant encore plus d'argent.

Vous disiez tout à l'heure que la SEE n'était pas à la hauteur de certaines banques de développement dans d'autres pays en ce qui concerne le risque. Lorsque je travaillais là-bas, j'ai souvent entendu des plaintes de cet ordre. Lorsque j'en discutais avec la SEE, on invoquait toujours le mandat de cet organisme. On me disait: «Notre mandat nous oblige à faire des bénéfices».

À votre avis, est-ce que cette réponse était valable et vaut-elle toujours aujourd'hui? Et dans ce cas, ne serait-il pas possible de modifier le mandat de la SEE, mais sans oublier qu'il n'est pas souhaitable de donner à quelque société d'État que ce soit des fonds inépuisables?

Mme Sinclair: Étant donné la loi qui régit cet organisme, la réponse était parfaitement justifiée. La loi qui régit la SEE en fait une institution concurrentielle et fait de la rentabilité une considération importante. La loi est incontournable, mais reste à savoir s'il est possible de la modifier.

Le sénateur Kelleher: Et si c'est possible, à votre avis, comment cela pourrait-il se faire?

Mme Sinclair: Encore une fois, je me réfère aux statuts qui régissent les autres organismes de crédit pour l'exportation et qui imposent des règles beaucoup plus souples en ce qui concerne les résultats financiers. Il faut donc se demander si la SEE doit faire des bénéfices ou si elle peut se contenter de rentrer dans ses frais. Dans les circonstances actuelles, je pense que ce n'est pas forcément le cas. Cela dit, je ne pense certainement pas que le gouvernement devrait assumer une dette supplémentaire pour faire fonctionner ses sociétés d'État.

La solution est de secouer vigoureusement les sociétés d'État et de canaliser les ressources vers celles d'entre elles qui produisent une valeur ajoutée pour l'économie. Nous avons besoin d'une Société pour l'expansion des exportations forte, mais cela dit, avons-nous vraiment besoin d'une SCA, et pourquoi ne pourrions-nous pas utiliser cet argent-là par le biais d'une SEE?

[Texte]

Senator Kelleher: It is very hard for us to get guidance and suggestions from the Crown corporations. If we could receive some documentation from you which provided us with some guidance and suggestions in this area, I think it would be helpful.

Senator Stewart: In Ms Sinclair's opening statement, she used the expression "too broad a focus." I interpreted that to mean that the government is using Crowns to attempt to do things that government ought not to be doing.

The FCC has been specifically mentioned just now in answer to Senator Kelleher's question. What other Crowns fall outside the bracket of those which are appropriate for a governmental focus?

Ms Sinclair: I should tell you that I find this a very sensitive area because clearly our institutions do, given the existence of these Crowns, try to cooperate with them. I do not want to give you an answer, which, in the short term at least, endangers that relationship.

Senator Stewart: This is the standard problem; is it not?

Ms Sinclair: It is a big problem. I think the CCC and the Business Development Bank, and I would add Western Economic Diversification to that, are putting a lot of effort into a true partnership with the private-lending community. On the other hand, I do not think it exists in the case of EDC, in large part, as Senator Kelleher has suggested, because of its legislative mandate. I do not think it is there in the case of the FCC — certainly not what recent trends would suggest. And it is not there in the case of ACOA.

Senator Stewart: You mentioned that there should be more legislative review and auditing, or something like that. You suggested that in the case of the banks there is the periodic review. The implication was that something like a periodic review ought to take place on the mandate and the performance of the Crowns.

Be candid with us. You are leaving and can afford to tell at least part of the truth. Of what significance is the periodic review of the Bank Act insofar as the banks are concerned? Is it not true that all that happens is that you are given parliamentary blessing for what you have been doing since — I was going to say since time immemorial, but that would have been an exaggeration?

Ms Sinclair: I could not speak highly enough of that review process. It has, by and large, kept our financial sector current with the international marketplace. It has meant that we do not have a banking system like that of the U.S.

As the marketplace moves, which it does, as financial markets integrate as they globalize, the powers of institutions around the world have tended to evolve. In some cases, institutions have much less tightly defined powers than do Canadian banks. To have our legislation reviewed in a way which allows us to make the case that markets have evolved and that our competition in other markets have much broader powers than they did previously

[Translation]

Le sénateur Kelleher: Nous avons beaucoup de mal à obtenir des indications et des suggestions des sociétés d'État. Si vous pouviez nous envoyer des documents et des suggestions dans ce domaine, cela nous serait très utile.

Le sénateur Stewart: Dans sa déclaration d'ouverture, Mme Sinclair a parlé d'une «action trop dispersée». Si j'ai bien interprété, cela signifie que le gouvernement utilise les sociétés d'État à des fins qui ne devraient pas être du ressort du gouvernement.

Dans une réponse au sénateur Kelleher, on vient de mentionner la SCA; quelles sont les autres sociétés d'État qui fonctionnent dans des secteurs qui devraient échapper à l'action gouvernementale?

Mme Sinclair: Je précise que ce domaine me paraît particulièrement délicat. En effet, comme ces sociétés d'État existent, nos institutions essaient de coopérer avec elles dans la mesure du possible. Je ne voudrais donc pas vous donner une réponse qui pourrait, ne serait-ce que temporairement, menacer cette relation.

Le sénateur Stewart: C'est le problème qu'on rencontre couramment, n'est-ce pas?

Mme Sinclair: C'est un problème considérable. Je pense que la CCC et la Banque de développement du Canada — et j'ajouterais également la Diversification de l'économie de l'Ouest — font des efforts considérables pour établir un partenariat véritable avec les prêteurs privés. D'un autre côté, cette tendance n'existe pas vraiment dans le cas de la SEB, comme le sénateur Kelleher l'a observé, et cela, à cause de son mandat législatif. Cela n'existe probablement pas non plus dans le cas de la SCA, du moins si on en croit les tendances récentes. Et cela n'existe pas non plus dans le cas de l'APECA.

Le sénateur Stewart: Vous avez parlé de multiplier les examens législatifs et les vérifications, quelque chose de ce genre. Vous dites que les banques sont soumises à un examen périodique. Et vous pensez que, de la même façon, on devrait se pencher périodiquement sur les résultats des sociétés d'État.

Soyez franche avec nous. Comme vous partez, vous pouvez vous permettre de dire au moins une partie de la vérité. Quelle est l'utilité véritable de l'examen périodique de la Loi sur les banques? N'est-il pas vrai que cela se limite à une bénédiction parlementaire de pratiques qui sont — j'allais dire immémorales, mais ce serait probablement une exagération?

Mme Sinclair: Je ne saurais trop insister sur l'importance de ce processus d'examen. C'est cela qui, dans l'ensemble, a permis à notre secteur financier de se maintenir à la hauteur du marché international. C'est cela qui nous a évité de tomber dans les écueils du système bancaire américain.

Avec l'évolution du marché, et il évolue, avec l'intégration et la globalisation des marchés financiers, les pouvoirs de ces institutions dans le monde entier ont évolué également. Dans certains cas, ces institutions ont des pouvoirs beaucoup moins étroitement définis que ceux des banques canadiennes. L'examen législatif nous permet de faire comprendre cette évolution des marchés, de faire comprendre que nos concurrents dans d'autres

[Text]

has been of enormous use to us and to our shareholders and customers.

The other aspect of the review process, with which I believe your Chairman will agree, is that it has allowed you to come back to the institutions and talk about their evolving responsibilities in the market for consumer protection, for privacy, for good governance, for good ethics. It has very much been a two-way street. As long as I have been in banking, the general proposition from government to us has been: "Yes, we are going to keep our financial sector current. It is one of our strengths to have done so in the past and we will continue to do so."

On the other hand, to the financial sector: "We expect you to keep your self-regulation very current and to understand that that world is evolving every bit as rapidly as the international marketplace." Hence, it has been a win/win situation, and you have not seen it in the case of your Crowns.

Senator Stewart: Given the different nature of the establishment — on the one hand, the banks, and on the other hand, the Crowns — is it reasonable to assume that the kind of review that you say has been so useful in the case of the banks can be achieved in the case of Crowns, or would we be trying to apply a model which has worked in one instance, in a different situation, where it would be very unlikely to work?

I will tell you candidly that I am quite sceptical about legislative oversight. I watch what happens in the House of Commons with regard to the annual Estimates, and it is very disillusioning. The chief control on the Estimates is not the House of Commons; it is the Treasury Board and probably the Minister of Finance. Hence, when it is suggested that the legislature can do something with regard to the mandate and performance of Crowns, I almost say that that is a non-starter. However, you tell me that it has worked with regard to the banks.

Ms Sinclair: Well, I subscribe to your view that it has not worked universally across all spheres of public policy. It does happen to have worked in the case of financial institutions.

Not to flatter you, but going back to when I started, to the period when Senator Hayden chaired this committee, having a very strong Senate committee with continuity in its membership and knowledge and sophistication in its membership has been an enormous benefit as compared to the other place where there is more turnover and people who, quite frankly, have not been as close to financial markets as your group. Perhaps that has been part of the reason it has worked.

In the case of your Crown financial institutions, there is no reason to believe that you could not be successful at doing it. I understand your reluctance overall. There are many spheres of public policy where it might not be as successful.

[Traduction]

marchés disposent de pouvoirs beaucoup plus considérables que par le passé, et tout cela nous est très utile, à nous, à nos actionnaires et à nos clients.

Il y a un autre aspect à ce processus, et je pense que votre président en conviendra avec moi, c'est qu'il vous permet de reprendre contact avec les institutions, de discuter de l'évolution de leurs responsabilités en ce qui concerne la protection du consommateur, le respect de la vie privée, le bon gouvernement, et les considérations déontologiques. Autrement dit, cela joue dans les deux sens. Depuis que je travaille dans ce secteur, le message du gouvernement a toujours été: «Nous tenons à ce que le secteur financier reste à la hauteur de ce qui se fait ailleurs, depuis toujours c'est un de nos points forts, et nous avons l'intention de maintenir cet avantage.»

D'un autre côté, le message au secteur financier était le suivant: «Nous attendons de vous une autoréglementation actualisée, et d'autre part, vous devez comprendre que le monde évolue en tous points aussi vite que le marché international.» C'est donc positif sur tous les plans, mais c'est une chose qui n'existe pas dans vos sociétés d'État.

Le sénateur Stewart: Étant donné les différences qui existent entre les banques et les sociétés d'État, pensez-vous que ces examens qui se sont avérés si utiles dans le cas des banques seraient possibles dans le cas des sociétés d'État, ou bien pensez-vous que ce modèle, qui a bien fonctionné dans un cas, risque de donner de très mauvais résultats dans un autre?

Je dois vous avouer que je suis très sceptique en ce qui concerne les contrôles législatifs. Je vois ce qui se passe à la Chambre des communes lorsque les budgets annuels sont étudiés, et j'ai du mal à garder mes illusions. Ce n'est pas vraiment la Chambre des communes qui contrôle les budgets, c'est plutôt le Conseil du Trésor et probablement aussi le ministre des Finances. Par conséquent, quand vous dites que le Parlement pourrait avoir une action sur le mandat et les résultats des sociétés d'État, je suis tenté de vous dire que c'est impossible. Toutefois, vous me dites que c'est utile dans le cas des banques.

Mme Sinclair: Je suis d'accord avec vous quand vous dites que le système ne donne pas les mêmes résultats dans tous les domaines de la politique publique. Il se trouve que dans le cas des institutions financières, cela a été positif.

Je ne cherche pas à vous flatter, mais depuis mes débuts, à l'époque où le sénateur Hayden était président de ce comité, le comité du Sénat était déjà un comité fort, avec des membres particulièrement compétents et expérimentés, et cet exercice a toujours été extrêmement utile, surtout comparé à ce qui se passe à la Chambre des communes où les députés changent plus souvent et n'ont pas la même expérience des marchés financiers que vous-même. C'est peut-être, en partie, la raison pour laquelle les résultats ont été positifs.

On ne voit pas pourquoi cela ne réussirait pas dans le cas des institutions financières d'État. Cela dit, je comprends vos réserves car dans de nombreux secteurs de la politique publique, cela pourrait ne pas fonctionner aussi bien.

[Texte]

Mr. Rothwell: Mr. Chairman, you mentioned a few minutes ago that you were looking for some examples of how there were complementary programs from the government to the banks and to industry, and you talked about the Small Business Act. There are a couple of others that I might just mention for the record. There is the Farm Improvement and Marketing Cooperative Loan Act, a large program used by the banks, credit unions and others.

The Chairman: Do you deliver it?

Mr. Rothwell: We deliver it. It has a partial guarantee. Another substantial program in which we participate is the Advance Payment for Crops Act, which works primarily through large agricultural organizations such as the Ontario Corn Producers. The third one is the Prairie Grain Advance Act, which operates through the Canadian Wheat Board and the elevator system out west.

The Chairman: Are those three programs funded by the government and delivered through you?

Mr. Rothwell: No.

The Chairman: They do not deliver them at all, is that correct?

Mr. Rothwell: They guarantee. They set the rules.

The Chairman: That is what I meant by funding. They are not in the delivery system, per se, you actually deal with the customers?

Mr. Rothwell: That is correct.

Ms Sinclair: The other thing that has been different in terms of legislative overview in the case of financial institutions is the discontinuation of partisanship in the finance committee of the other place. In the revisions I have participated in, members have been able — and I understand that this requires careful management with their committees — to bring real value-added to the overview process.

In any of the recent revisions, you will find that the changes which have been proposed at the executive level of government are not necessarily the ones which are eventually adopted. The house committee has had extremely independent input into the process in relation to any other area of policy that I can name, and its members have performed extremely professionally.

The Chairman: And you think that would be true, let us say, with regard to the FCC?

Ms Sinclair: I think you could make it true.

The Chairman: Thank you very much for your valuable input.

Our next witness is Mary Coyle, the Executive Director of Calmeadow Corporation.

[Translation]

M. Rothwell: Monsieur le président, vous avez dit tout à l'heure que vous cherchiez des exemples de programmes gouvernementaux destinés aux banques et à l'industrie, et vous avez mentionné la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Il y en a d'autres qu'on pourrait citer. Il y a par exemple la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, un programme important qui est utilisé par les banques et les coopératives de crédit, entre autres.

Le président: C'est vous qui l'administrez?

M. Rothwell: C'est nous qui l'administrons. Il comporte une garantie partielle. D'autre part, nous participons à un autre programme important, le programme institué par la Loi sur les paiements anticipés des récoltes, qui fonctionne principalement par l'entremise d'organismes agricoles comme l'Association des producteurs de maïs de l'Ontario. Il y a un troisième programme, régit par la Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies qui fonctionne par l'entremise de la Commission canadienne du blé et du système des éleveurs.

Le président: Est-ce que ces trois programmes sont financés par le gouvernement et administrés par vous?

M. Rothwell: Non.

Le président: Il ne les administre pas du tout, n'est-ce pas?

M. Rothwell: Ils fournissent la garantie; ils imposent les règles.

Le président: C'est ce que je veux dire quand je parle de financement. Ils ne s'occupent pas de l'administration proprement dite, c'est vous qui traitez avec les clients?

M. Rothwell: C'est exact.

Mme Sinclair: Un autre élément de l'examen législatif qui est différent dans le cas des institutions financières, c'est la disparition de la partisanerie au Comité des finances de la Chambre des communes. Au cours des examens auxquels j'ai participé, les députés, qui doivent apparemment veiller à l'organisation de leur comité attentivement, ont réussi à introduire des éléments très positifs dans cet exercice de révision.

Si vous vous référez aux examens les plus récents, vous constaterez que les changements proposés par les paliers exécutifs du gouvernement ne sont pas forcément retenus à la fin. Le comité de la Chambre a fait preuve de beaucoup d'indépendance et a eu une influence considérable comparée à ce qui se passe dans d'autres secteurs. Ses membres ont fait preuve d'un très grand professionnalisme.

Le président: Et vous pensez que cela serait vrai également dans le cas, par exemple, de la SCA?

Mme Sinclair: Je pense que vous pourriez faire en sorte que cela devienne vrai.

Le président: Merci beaucoup pour cette excellente intervention.

Notre témoin suivant est Mary Coyle, directeur exécutif de la société Calmeadow.

[Text]

Ms Mary Coyle, Executive Director, Calmeadow Corporation: I would like to start off by thanking all of you present for giving us the opportunity to describe how Calmeadow, a representative of the third sector, or the community sector — that is, a non-governmental and non-commercial organization — can play a roll in providing access to credit to Canadians. I have been with Calmeadow for nine years. We are a Toronto-based non-profit charitable organization. The organization was founded in 1983 by Martin Connell, Calmeadow's president, and Linda Haynes, our vice president. Martin Connell apologizes to everyone for not being able to be with us today. He had originally intended to be here.

Calmeadow is in the business of micro-enterprise credit. We see micro-credit as a tool to stimulate business development, to stimulate economic development and to stimulate community development. We are dedicated to providing access to credit to micro-entrepreneurs in Canada and the developing world. Our particular emphasis is women, and we have an emphasis obviously on reaching people in the market who cannot access traditional sources of business loans.

By "micro-enterprise", we mean very small businesses operating from a home, a market stall, an office, a workshop, a back room, a garage, a shed off to the side of the house. These micro-enterprises usually employ fewer than five people; most often, only the owner. These enterprises are most often run by self-employed people. Micro-enterprises can be fulltime or part-time businesses, or seasonal ventures. Generally, they require very modest amounts of start-up or expansion capital.

Most micro-enterprises, whether in Montreal, Canada or in La Paz, Bolivia, have one thing in common: lack of access to conventional sources of capital, both private and public conventional sources of capital.

There are a number of reasons that that access is not there. Risk, cost and the required interest rates are the three main reasons banks and other lenders find it difficult to lend to this sector. Small loans — and we are talking \$500 to \$5,000 — are very expensive to deliver using conventional assessment and administrative procedures.

On the risk side, many micro-entrepreneurs lack the necessary collateral to secure a loan. They may not have a credit history. In many cases, particularly urban borrowers in Canada, many of our customers are new Canadians. They may not have brought their credit history to Canada; or they may have one, but it may not count here.

Micro-entrepreneurs also may not keep detailed accounts or have the resources necessary to develop very fancy business plans that are often required by conventional lenders.

[Traduction]

Mme Mary Coyle, directrice exécutive, la corporation Calmeadow: Je tiens pour commencer à remercier les sénateurs présents de nous permettre aujourd'hui de venir parler de Calmeadow, un élément du tiers secteur, du secteur communautaire. En effet, il s'agit d'une organisation non gouvernementale et non commerciale qui peut être une source de crédit importante pour les Canadiens. Je travaille pour Calmeadow depuis neuf ans. Cet organisme de charité sans but lucratif a son siège à Toronto. Il a été fondé en 1983 par Martin Connell, le président de Calmeadow, et par Linda Haynes, notre vice-présidente. Martin Connell vous présente à tous des excuses car il est dans l'impossibilité d'être parmi nous aujourd'hui. Il avait l'intention de venir.

Calmeadow est une entreprise qui offre du crédit à la micro-entreprise. Nous considérons que le micro-crédit est un outil utile pour stimuler le développement commercial, pour stimuler le développement économique et pour stimuler également le développement communautaire. Notre raison d'être est d'offrir du crédit aux micro-entreprises au Canada et dans le monde en voie de développement. Nous nous intéressons particulièrement aux femmes entrepreneurs, et également, ce qui est évident, aux gens qui n'ont pas accès à des prêts commerciaux traditionnels.

Quand nous parlons de «micro-entreprise», il s'agit de très petites entreprises, que ce soit à domicile, un stand dans un marché, un bureau, un atelier, une arrière-boutique, un garage, un appartement sur le côté d'une maison. D'ordinaire, ces micro-entreprises emploient moins de cinq personnes, et le plus souvent, il n'y a que le propriétaire. Ces entreprises sont presque toujours dirigées par des gens qui travaillent à leur compte. Il peut s'agir d'entreprises à plein temps ou d'entreprises à temps partiel ou encore d'entreprises saisonnières. En règle générale, elles ont besoin d'un capital de départ ou d'expansion minime.

La plupart des microentreprises, qu'elles se trouvent à Montréal, au Canada ou à La Paz, en Bolivie, ont une chose en commun: elles ont difficilement accès aux sources conventionnelles de capital, qu'il s'agisse de capital privé ou public.

Ces difficultés tiennent à plusieurs raisons; le risque, le coût et les taux d'intérêt imposés sont les trois principales raisons qui empêchent les banques et autres prêteurs de prêter à ces secteurs. Les petits prêts, c'est-à-dire de 500 à 5 000 \$, sont extrêmement coûteux à administrer quand on utilise les procédures financières et administratives conventionnelles.

Sur le plan du risque, beaucoup de microentreprises n'ont pas les garanties suffisantes pour obtenir un prêt. Parfois, elles n'ont aucun antécédent en matière de crédit. Très souvent, surtout dans les régions urbaines du Canada, nos clients sont des néo-Canadiens. Leurs antécédents en matière de crédit ne les ont pas suivis, ou encore, s'ils ont des antécédents, ils ne sont pas acceptés au Canada.

Parfois également, les microentrepreneurs ne tiennent pas des livres détaillés, ou encore ils n'ont pas les ressources nécessaires pour établir les plans d'affaires compliqués qui sont souvent exigés par les prêteurs conventionnels.

[Texte]

In the developing countries where we work, the micro-enterprise sector is huge. It employs 30 to 80 per cent of the population, with fewer than 2 per cent of those people having access to credit. Overseas, we are active in Columbia, Bolivia, South Africa, Bangladesh and the Philippines. In those countries, we work with very successful micro-lending organizations, usually non-profit, and help them to grow and commercialize their operations.

The Grameen Bank of Bangladesh has been mentioned recently in the press and is an inspiration to all of us. Dr. Yunus, the founder of Grameen Bank, and Martin Connell, our founder, both received honorary doctorates at the University of Toronto last week.

Banc la Sol in Bolivia is a perfect example of what Calmeadow is all about. We helped a non-profit create a commercial bank. We played a technical role. We have bankers on staff who play that roll, and we made an equity investment in that bank, which has 60,000 micro-enterprise customers. The average loan size is \$400, and Banc la Sol has more customers than any other bank in Bolivia.

Our six overseas partners have a combined active loan portfolio of \$120 million, 1.3 million customers, 79 per cent of whom are woman, with a 98 per cent repayment rate.

The reason I give you that background is that it Calmeadow's background. We have worked overseas longer than we have in Canada. These operations have a very strong, widespread impact on poor people and on local economies, but they are still relatively expensive to operate. Because of the modest size of the loans, costs are generally, in the range overseas, 15 to 30 per cent of the average outstanding portfolio. This includes the cost of capital and provision for losses which are minimal. The real effective interest rates charged overseas range from 30 to 40 per cent. That is what they have to charge to stay in business and to continue to serve their clients. The real issue that we have found for the customer, the woman selling vegetables on the corner of the street, is access rather than cost. The interest rate has never been an issue for the customers.

In Canada, the micro-enterprise sector is growing in significance. The public sector, we do not have to tell you, is downsizing. The corporate sector is not the job generator it once was. People are creating their own jobs at a faster rate now than they have over the past two decades. We do not really know how large the micro-enterprise sector is, but we know the self-employed sector accounts for 10 to 15 per cent of the labour force and is the fastest growing sector of our economy. Women are entering that sector at three times the rate of men.

[Translation]

Dans les pays en voie de développement où nous travaillons, le secteur de la microentreprise est énorme. Il emploie de 30 à 80 p. 100 de la population, et moins de 2 p. 100 de ces gens-là ont accès à du crédit. À l'étranger, nous avons des activités en Colombie, en Bolivie, en Afrique du Sud, au Bangladesh et aux Philippines. Dans ces pays-là, nous travaillons en collaboration avec des organismes spécialisés dans les microprêts, des organismes le plus souvent sans but lucratif qui obtiennent de bons résultats, et nous les aidons à se développer et à rendre leurs opérations plus commerciales.

La banque Grameen du Bangladesh a été mentionnée récemment dans la presse, et son exemple est une inspiration pour nous tous. M. Yunus, le fondateur de la Banque Grameen, et Martin Connell, notre fondateur, ont tous deux reçu des doctorats honoraires de l'Université de Toronto la semaine dernière.

Pour Calmeadow, la banque La Sol de Bolivie est un exemple parfait. Dans ce cas-là, nous avons aidé une compagnie sans but lucratif à créer une banque commerciale. Nous avons joué un rôle technique. Ce rôle est joué par des banquiers de notre personnel qui investissent dans la banque en question, une banque qui compte 60 000 clients dans le secteur de la microentreprise. La taille moyenne d'un prêt est de 400 \$ et la banque La Sol compte plus de clients que n'importe quelle autre banque de Bolivie.

Le portefeuille actif des prêts de nos six partenaires de l'étranger s'élève à 120 millions de dollars. Cela représente 1,3 million de clients, dont 79 p. 100 sont des femmes, et le taux de remboursement est de 98 p. 100.

Si je vous donne ces détails, c'est qu'ils représentent le cœur même de nos activités. Nous sommes actifs à l'étranger depuis plus longtemps que nous ne sommes actifs au Canada. Ces opérations ont un impact considérable sur les gens pauvres, sur les économies locales, mais elles restent assez coûteuses à administrer. À cause de la taille modeste des prêts, les frais généraux à l'étranger se situent d'ordinaire entre 15 et 30 p. 100 du portefeuille. Cela comprend le coût du capital et les réserves pour les pertes, qui sont minimales. Le taux d'intérêt réel exigé à l'étranger se situe entre 30 et 40 p. 100. Ce taux est inévitable si ces entreprises veulent continuer à fonctionner et à servir leurs clients. Pour ces clients, la femme qui vend des légumes au coin d'une rue, le problème véritable est un problème d'accès et non pas de coût. Pour ces clients, le taux d'intérêt n'a jamais été un problème.

Au Canada, le secteur de la microentreprise prend de plus en plus d'importance. Nous n'avons pas besoin de vous dire que le secteur public est actuellement en recul. Quant aux sociétés, elles ne créent plus autant d'emplois que jadis. Aujourd'hui, ce sont les gens qui créent eux-mêmes leurs propres emplois, et cela à un rythme plus rapide qu'au cours des deux décennies passées. Nous ne connaissons pas vraiment l'importance réelle de la microentreprise, mais nous savons que les gens qui travaillent à leur compte représentent de 10 à 15 p. 100 de la main-d'œuvre, et c'est le secteur de notre économie qui se développe le plus rapidement. D'autre part, il y a trois fois plus de femmes que d'hommes qui arrivent dans ce secteur.

[Text]

In some First Nations communities where we did research, we found that one in three households engaged in some type of micro-enterprise activity. Some individuals ran several micro-enterprises or combined them with part-time employment, seasonal employment, or even full-time employment. We called this phenomenon "income patching"; that is, generating income from a variety of sources. This is very common among the lower-income population groups.

There is a tremendous variety of the types of micro-businesses we find in Canada. For example, our borrowers are involved in computer servicing, sewing, skating lessons, catering, craft production, janitorial services, lawn care, snow removal, whatever it takes to provide goods and services at the local level.

Here in Canada, we are still pioneering in terms of providing financial services to this sector. Calmeadow's goal is to create successful sustainable micro-lending models, which can then be imitated by others across the country. We are basically working on two models.

In Nova Scotia, we have a decentralized community-based lending operation. Our goal in Nova Scotia is to create ten community-run micro-loan funds under our Calmeadow Nova Scotia umbrella. We are working through the Royal Bank of Canada using a shared guaranteed scheme. In Toronto, through Calmeadow Metro Fund, and in Vancouver, through Calmeadow West, we are developing a more centralized direct-lending model whereby we lend from our own pool of capital.

We lend using a group-lending model. I know this came up previously whereby four to seven individuals form a business credit group. They agree within that group. All of them have their own businesses and each of them have their own loans. But what they do is tie their access to further loans to each others repayment of their loans. This method of lending, which is based on character and capacity rather than collateral, has proven to be effective in providing services to people previously considered unbankable. We believe that we are actually the lender of last resort. With the group-lending model, the borrowers take on a lot of the work. Some people call it "do-it-yourself banking." They find other good customers for us, they assess each other's loan request and they follow up on repayment.

To a certain degree, this serves to reduce our costs and, of course, reduce the risk of lending to the small borrower. The group is also an important forum for support for the borrowers, particularly self-employed people who are often very isolated in their enterprises. Our loans range from \$500 to \$5,000 in Canada. In Toronto, we charge interest at 12 per cent and a 3 per cent administration fee. We do not feel that that is high enough, but that is what we are currently charging.

[Traduction]

Dans certaines communautés des Premières nations où nous avons fait des recherches, nous avons constaté qu'une forme quelconque de microentreprise existait dans un foyer sur trois. Certaines personnes dirigent plusieurs microentreprises, et parfois, les complètent par un emploi à temps partiel, un emploi saisonnier ou même un emploi à temps plein. Nous avons appelé ce phénomène «morcellement du revenu» c'est-à-dire un revenu tiré de sources diverses. Dans le secteur de la population à faible revenu, c'est une tendance très répandue.

Au Canada, on retrouve une énorme diversité de microentreprises. Elles oeuvrent dans les domaines suivants: services informatiques, couture, leçons de patinage, services de traiteur, artisanat, nettoyage et entretien, entretien de pelouses, déneigement, tout domaine dans lequel on peut offrir un bien ou un service au niveau local.

Les services financiers auxquels ces entreprises ont accès sont encore assez rudimentaires ici au Canada. Calmeadow vise à créer un modèle de financement viable qui répond aux besoins des micro-entreprises, modèle qui pourrait servir d'exemple à d'autres entreprises canadiennes. En ce moment, nous travaillons sur deux modèles en particulier.

En Nouvelle-Écosse, nous offrons un service de prêts décentralisé assuré par la localité. Nous voulons y constituer dix petites caisses de prêts communautaires sous les auspices de Calmeadow Nova Scotia. Nous avons pu partager les risques grâce à la participation de la Banque royale du Canada à cette initiative. À Toronto, par l'entremise de Calmeadow Metro Fund, et à Vancouver, via Calmeadow West, nous mettons au point un modèle plus centralisé de prêts directs; nous puisons dans nos fonds communs d'immobilisations pour consentir les prêts.

Nous suivons le modèle du prêt commun. Je sais que vous en avez déjà parlé; les groupes de crédit commercial sont constitués de quatre à sept particuliers. Les décisions sont prises par le groupe. Tous les membres ont leur propre entreprise et leur propre prêt. Toutefois, leur accès à d'autres prêts dépend du remboursement des prêts de tous les membres. Cette forme de financement, fondée sur la réputation et la capacité plutôt que sur le nantissement, a été une vraie bénédiction pour les entreprises tertiaires qui ne pouvaient pas obtenir d'autre financement. Nous pensons être, en réalité, un créancier de dernier recours. Dans le cadre des prêts en commun, l'entrepreneur fait une grande part du travail. Certains disent que ce sont des services bancaires autogérés. Ils nous trouvent d'autres bons clients, évaluent les demandes d'emprunts des autres et veillent à ce que les prêts soient remboursés.

Ceci nous aide à réduire nos coûts et, bien sûr, à réduire le risque inhérent aux prêts aux petits entrepreneurs. Le groupe constitue également une sorte de soutien à l'entrepreneur, surtout pour le travailleur autonome qui est souvent très isolé dans son entreprise. Nos prêts varient de 500 \$ à 5 000 \$ au Canada. À Toronto, notre taux d'intérêt est de 12 p. 100 et nos frais d'administration sont de 3 p. 100. À notre avis, ce n'est pas assez, mais ce sont les tarifs pour le moment.

[Texte]

In Canada, our operations are new and experimental. Within our operations in the various locations, we have loaned 1.250 million to over 700 people, 50 per cent of whom are women. Our repayment rate is not quite as good as overseas. It is 95 per cent, however. Calmeadow has excellent relationships with the commercial banks and also with some credit unions.

Five of the major banks participated in our First People's Fund initiative. Now based on guarantees provided by the aboriginal communities and Calmeadow, the banks provided lines of credit that were then used by those communities to lend to micro-entrepreneurs. The Bank of Montreal and the Royal Bank of Canada both provide general financial support to Calmeadow's operation in Toronto, Calmeadow Metrofund.

We also use some of their technology. We use the Royal Bank's pre-authorized payment technology to administer loan payments. The Royal Bank is also our major partner in Nova Scotia. They have committed financial support to cover half of our operating expenses over a five-year period, and they actually make the loans through their community branches based on a guarantee. They also provide us with another service, Centralized Portfolio Reporting.

Hence, you can see that we have a fair bit going with the commercial banks, and we also intend to develop even deeper relationships.

In terms of government, and I know this is an interest of this group, government has been interested in and supportive of our work. We have not encouraged a deep relationship with government, however. Our very front line lending work is entirely private-sector funded and we want it to remain that way.

CIDA is very generous in its support of our overseas work. Former Employment and Immigration Canada supported some of our First People's fund planning. Industry Canada and Human Resources have supported our technical support unit. That unit helps any community in Canada that wants to set up its own loan fund. We work with groups in Newfoundland, New Brunswick, Thunder Bay, Winnipeg, Calgary, Red Deer, Edmonton, Victoria, et cetera.

We have not to date had any direct collaboration with the Crown financial institutions and are more likely to seek out collaboration with the private commercial banks.

As I mentioned earlier, we are still pioneering here in Canada. There are many challenges before us as we strive to create sustainable lending models. We feel that to be truly effective and provide large-scale access to this growing sector, we will need to attract commercial capital at some point. We are a long way away from that point. The best of the micro-lenders in the U.S. are only covering 25 per cent of their costs at the moment.

In our loan funds, we hope to break even by the year 2000. However, in order to do that — and it is an enormous challenge — we will need to make some real breakthroughs in efficiency and productivity. We will need to reach larger volumes and we

[Translation]

Nos activités commerciales au Canada viennent tout juste de commencer et sont encore à l'essai. Nous avons prêté 1 250 millions de dollars à plus de 700 personnes, dont la moitié sont des femmes. Le taux de remboursement n'est pas tout à fait aussi élevé qu'à l'étranger, mais se trouve quand même à 95 p. 100. Calmeadow a d'excellents rapports avec les banques commerciales ainsi qu'avec certaines caisses de crédit.

Cinq grandes banques ont participé à notre initiative First People's Fund. Les prêts sont assurés par les collectivités autochtones et par Calmeadow, et les banques accordent des marges de crédit aux collectivités qui, par la suite, prêtent les fonds aux micro-entrepreneurs. À Toronto, la Banque de Montréal et la Banque royale du Canada assurent le financement général de notre Calmeadow Metrofund.

Nous utilisons aussi leurs technologies, dans certains cas. Nous utilisons la technologie du prélèvement automatique de la Banque royale pour administrer les paiements des prêts. La Banque royale est également notre partenaire principal en Nouvelle-Écosse. La banque nous aide à financer la moitié de nos dépenses d'exploitation sur une période de cinq ans, et c'est une de leurs succursales locales qui nous donne les prêts sous réserve d'une garantie. La banque nous offre également un autre service, celui du Centralized Portfolio Reporting.

Vous voyez donc que nous traitons beaucoup avec les banques commerciales et nous avons bien l'intention d'établir des liens encore plus étroits.

Quant au gouvernement, et je sais que la question vous intéresse, il a manifesté son intérêt pour nos activités et appuie nos initiatives. Toutefois, nous n'avons pas tenté de resserrer nos liens avec le gouvernement. Nos prêteurs de première ligne sont tous du secteur privé et nous voulons que cela continue.

L'ACDI nous appuie très généreusement à l'étranger. L'ancien ministère de l'Emploi et de l'Immigration nous a aidés à planifier le First People's Fund. Industrie Canada et le ministère des Ressources humaines ont aidé notre unité de soutien technique. Cette unité aide toute localité canadienne qui désire constituer sa propre caisse de prêts. Nous travaillons avec des groupes à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick, à Thunder Bay, à Winnipeg, à Calgary, à Red Deer, à Edmonton, à Victoria, et cetera.

Jusqu'à présent, nous n'avons pas collaboré directement avec les institutions financières de la Couronne et travaillons surtout avec les banques privées commerciales.

Comme je l'ai déjà dit, nous sommes encore des pionniers ici au Canada. Nous avons encore beaucoup de défis à relever dans notre tentative de créer des modèles de prêts viables. Pour être réellement efficace et pour offrir un grand accès à ce secteur florissant, il faudra obtenir du capital commercial, mais nous avons encore beaucoup de chemin à faire avant cela. Les meilleurs micro-prêteurs aux États-Unis ne recouvrent que 25 p. 100 de leurs coûts actuellement.

Quant à notre caisse d'emprunt, nous espérons atteindre le seuil de rentabilité d'ici l'an 2000. Pour atteindre ce but — et c'est un énorme défi — nous devons être beaucoup plus efficaces et productifs. Nous devons accroître les volumes et offrir d'autres

[Text]

will need to look at offering other products — perhaps loans of up to \$15,000. We will have to also tackle the interest rate issue head on. We will have to find a balance between what the clients will pay, and at the same time will be politically acceptable, and what we will need to charge to stay in business, grow, and attract others into the micro-lending business.

I would just like to conclude by saying that no matter how large the challenge, we at Calmeadow believe that opening up access to credit for the micro-enterprise sector either directly ourselves or by encouraging others into this will unlock a lot of potential in this country and encourage widespread and meaningful participation in a vibrant Canadian economy. I think participation in the economy is something that is really critical and something that will be a big challenge for us as we move into the future.

Senator Meighen: As you know, I know a little bit about Calmeadow, but not nearly as much as I know now. I understand what you meant when you said that you wished to keep the relationship with the private sector rather than getting into a deep relationship with the public sector. However, from a public policy standpoint, is there anything that can be done in that area to help you grow and unlock the access to capital that you are endeavouring to do for the micro-enterprise?

Ms Coyle: I believe, Senator Meighen, that there are some important ways that government can support this. Some of them do not involve money. One is a policy issue. If we find ourselves in the marketplace competing, for instance, with some of the Crown financial institutions, and we have not yet, even though they consider themselves a lender of last resort, people we lend to would not even dream of approaching them.

I think interest rates is an issue. We have to make sure that everybody is charging the real interest rates for their services and that they are not charging subsidized interest rates. That is very critical to us, as it is to the commercial banks as we heard earlier.

We are highly experimental here in Canada. And I think it is important for government to keep an eye on what we are doing and keep that window open, which is why we wanted to establish a relationship, particularly with Industry Canada. And Industry Canada now has a window on Calmeadow and what we are doing, because there may come a time in the future where we may be required to have incentives for investment in this type of operation. We are not there yet, but that is something that we could foresee in the future.

Senator Meighen: Incentives for people to invest in your operation on a charitable basis or on a commercial basis?

Ms Coyle: At the moment it is on a charitable basis. In the future, whether our institutions that we are helping to create become commercial and Calmeadow spins them off or whether we induce other commercial interests to get into this business, no matter what, the costs are quite high and it may require some tax inducements for us or for others on a commercial basis to get into this.

[Traduction]

produits, par exemple, des prêts jusqu'à concurrence de 15 000 \$. Nous devons aussi régler la question des taux d'intérêt. Nous devons trouver un taux d'intérêt qui soit à la fois abordable, politiquement acceptable, et suffisant pour nous permettre de continuer en affaires, prospérer, et attirer d'autres joueurs à notre secteur du micro-prêt.

En terminant, peu importe la taille du défi, Calmeadow estime que si on peut offrir un meilleur accès au crédit au secteur de la microentreprise ou si on peut encourager d'autres à le faire, on pourra exploiter énormément de potentiel et encourager la participation à une économie canadienne vivante. Cette participation est vitale et notre défi est de l'encourager.

Le sénateur Meighen: Comme vous le savez, je connaissais un peu Calmeadow, mais pas aussi bien que je le connais maintenant. Je vous comprends de vouloir rester avec le secteur privé plutôt que d'entretenir des relations plus approfondies avec le secteur public. Toutefois, je me demande ce que le gouvernement pourrait faire pour vous aider à prendre de l'expansion et pour vous donner l'accès au capital que vous recherchez pour les microentreprises.

Mme Coyle: Sénateur Meighen, le gouvernement pourrait nous aider de plusieurs façons, dont certaines n'exigeraient aucune contribution financière. L'une d'entre elles serait d'avoir une politique. Si, par exemple, nous devons faire concurrence aux institutions financières de la Couronne, même si nous ne l'avons pas fait jusqu'à présent, même si ces dernières se croient être les prêteurs de dernier recours, nos clients n'oseraient jamais les consulter.

Les taux d'intérêt sont un facteur primordial. Nous devons nous assurer que tout le monde prélève le taux d'intérêt réel pour leurs services et ne prélève pas des taux d'intérêt subventionnés. La survie de notre entreprise et celle des banques commerciales en dépendent, comme nous l'avons entendu un peu plus tôt.

Au Canada, nous procédons encore par tâtonnement. Le gouvernement devrait suivre nos activités de près et ne pas nous écarter, et c'est pour cela que nous voulions établir un lien, surtout avec Industrie Canada. Industrie Canada a maintenant une fenêtre sur Calmeadow et sur nos activités, car il faudra peut-être prévoir des encouragements fiscaux pour les investissements dans ce genre d'activité. Nous ne sommes pas encore rendus à cette étape-là, mais c'est une chose que nous prévoyons.

Le sénateur Meighen: Des encouragements fiscaux pour ceux qui investissent dans votre entreprise sous forme de dons de charité ou sous forme d'investissement commercial?

Mme Coyle: Pour le moment, c'est un don de charité. À l'avenir, peu importe que les institutions que nous aidons à créer deviennent des entreprises commerciales qui n'auront plus besoin de nous un jour, ou qu'on encourage d'autres entreprises à offrir le même service que nous. Peu importe, les coûts sont assez élevés et il faudra peut-être nous offrir des encouragements fiscaux, ainsi qu'à d'autres qui veulent faire ce genre d'affaires.

[Texte]

Senator Meighen: However, at the present time, the interest rates you charge your clients are not, did you say, reflective of your cost or are reflective?

Ms Coyle: Well, in Canada.

Senator Meighen: In Canada I'm talking about.

Ms Coyle: In Canada it's very difficult to charge the customer what it costs to lend to them at this point because we are in very much an experimental and what I would describe as an R and D, research and development, phase. So you don't want to pass on your research and experimental costs to the customer. We think we are getting closer to finding out what those real costs are and segregating out the loan administrative cost from the experimental cost.

And even at that, as you see, our overseas cost where the volumes are high, very high volumes over there. Grameen Bank has over two million customers with average loans of a \$120. They charge 20 per cent interest rates.

Senator Meighen: And their pay-back ratios are very high?

Ms Coyle: Over 98 per cent. However, that is what they have to charge —

Senator Meighen: Could you repeat that, please?

Ms Coyle: — in order to stay in business and grow; to cover their costs and to generate sufficient profits. They are not a profit-making venture, but revenues do fuel their growth.

Senator Meighen: But then do I take it that, at least in Canada, your objective and your ideal is to grow as much as you can —

Ms Coyle: Yes.

Senator Meighen: — while at the same time charging to your customers and clients an interest rate as close to commercial rate as it can be.

Ms Coyle: What we think is going to be reasonable and what we are looking at paying our interest rates according to is the credit card rate. We think that is something that is probably publicly acceptable and will endeavour to drive our costs close as possible to that rate. That is what we are aiming for.

Senator Stewart: I notice that your Nova Scotia operation is centred at Lockeport.

Ms Coyle: That is right.

Senator Stewart: Is this the result of the fact that there were special persons who were interested in Calmeadow who lived or had association with Lockeport, or is there some reason that flows from the nature of your enterprise that made you pick Lockeport?

Ms Coyle: The reason that we are centred in Lockeport is because Lockeport was our first pilot loan fund in Nova Scotia. There are three reasons we chose it to be our first pilot loan fund in Nova Scotia. First, the Royal Bank was partnering with us

[Translation]

Le sénateur Meighen: Mais les taux d'intérêt que vous imposez à vos clients en ce moment reflètent-ils ou ne reflètent-ils pas vos coûts?

Mme Coyle: Au Canada.

Le sénateur Meighen: Oui, au Canada.

Mme Coyle: Au Canada, il est très difficile d'imposer au client le coût du prêt. En ce moment, nous sommes dans une phase expérimentale, une phase de recherche et de développement. Donc on ne veut pas refiler ces coûts de recherche au client. Nous sommes en train de déterminer les coûts réels, et de séparer les coûts administratifs des coûts expérimentaux du prêt.

Et là vous voyez nos coûts à l'étranger, où les volumes sont très élevés. La banque Grameen a plus de deux millions de clients, avec des prêts moyens de 120 \$. Ils imposent un taux d'intérêt de 20 p. 100.

Le sénateur Meighen: Est-ce que les taux de recouvrement sont très élevés?

Mme Coyle: Plus de 98 p. 100. Mais ils doivent imposer ces taux d'intérêt.

Le sénateur Meighen: Pourriez-vous répéter cela, s'il vous plaît.

Mme Coyle: Ce sont les taux d'intérêt qu'ils doivent imposer pour maintenir et accroître leurs affaires, pour couvrir leurs coûts et enregistrer des bénéfices suffisants. Ils ne sont peut-être pas une entreprise à but lucratif, mais les revenus alimentent la croissance.

Le sénateur Meighen: Donc je suppose qu'au moins au Canada votre objectif et votre idéal est de croître autant que possible.

Mme Coyle: Oui.

Le sénateur Meighen: Et en même temps vous voulez imposer un taux d'intérêt qui se rapproche autant que possible du taux commercial.

Mme Coyle: Un taux que nous considérons raisonnable et sur lequel nous allons probablement baser les nôtres est celui des cartes de crédit. Ce taux est accepté du public, et nous essaierons de gérer nos coûts en conséquence. Voilà notre objectif.

Le sénateur Stewart: Je remarque que vos activités en Nouvelle-Écosse sont basées à Lockeport.

Mme Coyle: Oui.

Le sénateur Stewart: Pourquoi avez-vous choisi Lockeport? Y avait-il des personnes qui s'intéressaient à Calmeadow et qui habitaient Lockeport ou qui étaient associées à cette ville? Ou est-ce attribuable à la nature de votre entreprise?

Mme Coyle: Nos activités sont basées à Lockeport parce que Lockeport a été notre premier fonds de prêt pilote en Nouvelle-Écosse. Il y a trois raisons à cela. Premièrement, la Banque royale était notre partenaire même lors de la phase pilote; ils ont proposé

[Text]

even at the pilot phase, and they suggested Lockeport because they had a branch manager there who was keen to test this model out through his own branch.

Secondly, the National Sea plant had just closed down when we moved in and there was a serious downturn in the local economy. And thirdly, we did some research in the community and found that there was also a fair level of micro-enterprise opportunity there. Hence, for those three reasons we chose Lockeport. And it was a good choice.

Senator Stewart: How far out from Lockeport has your activity radiated?

Ms Coyle: The first loan fund, which was a two-year pilot in that community, was Shelburne County.

What we decided to do after running a successful pilot in partnership with the Royal Bank was create a new non-profit organization called Calmeadow Nova Scotia which has its own charitable status and its own incorporation. I sit its board of directors. It is chaired by Allen Shaw and is run by a local group of business and community leaders in Nova Scotia. That group has now taken that one community loan fund and replicated it in four places. It is now in Halifax proper, in King's County, in Annapolis County and still in Lockeport. Cole Harbour is opening up, and we are working with Yarmouth and Sydney to develop loan funds in those areas. Our intention is to have ten loan funds throughout the Province of Nova Scotia.

Senator Stewart: I am interested in the fact that every one of these except Sydney is west of a line drawn between Cole Harbour and Windsor. Is there any particular explanation for that?

Ms Coyle: We are going to be working in Lunenburg.

Senator Stewart: Yes, but that too is west.

Ms Coyle: Pictou.

Senator Stewart: There is an exception.

Ms Coyle: Yes, Pictou, Hants County. There is a whole number of them. I am only giving you the ones that are firm.

Senator Stewart: What I am trying to discover is whether it is personal, economic or environmental.

Ms Coyle: We do not push loan funds onto any particular community. We are responsive. The communities come to us.

Senator Stewart: I am particularly interested in the Pictou one and perhaps privately you can give me a little more information.

I am curious to know why those Scots who have traditionally known how to buy bank stock are interested now in Calmeadow.

Ms Coyle: Everybody seems to be getting interested in Calmeadow because there are so many people moving into the self-employed sector and so many who just can't get access to capital anywhere else.

[Traduction]

Lockeport parce qu'ils y avaient un directeur de succursale qui voulait essayer ce modèle dans sa propre succursale.

Deuxièmement, l'usine de la National Sea venait de fermer, occasionnant une forte baisse de l'économie locale. Enfin, nous avons effectué certains travaux de recherche dans la collectivité et constaté que le potentiel au niveau de la microentreprise était bon. Voilà donc les trois raisons pour lesquelles nous avons choisi Lockeport. C'était un bon choix.

Le sénateur Stewart: Jusqu'où vos activités se sont-elles élargies?

Mme Coyle: Le comté de Shelburne a été notre premier fonds de prêt, d'une durée de deux ans.

Lorsque le projet pilote — en partenariat avec la Banque royale — a donné de bons résultats, nous avons décidé de créer un nouvel organisme à but non lucratif du nom de Calmeadow Nova Scotia. Cet organisme avait le statut de charité et était incorporé. Je siège au conseil d'administration qui est présidé par Allen Shaw et administré par un groupe local de dirigeants d'entreprises et de représentants communautaires en Nouvelle-Écosse. Ce groupe a reproduit ce fonds de prêt communautaire à quatre endroits différents: à Halifax, dans le comté de King, dans le comté d'Annapolis, et à Lockeport. Il y en aura à Cole Harbour aussi, et nous travaillons avec Yarmouth et Sydney pour en créer d'autres. Notre intention est d'avoir dix fonds de prêt répandus dans toute la province de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Stewart: Ce qui m'intéresse, c'est que chacun d'eux sauf Sydney se trouve à l'ouest d'une ligne qui s'étend entre Cole Harbour et Windsor. Y a-t-il une raison particulière à cela?

Mme Coyle: Nous allons travailler à Lunenburg.

Le sénateur Stewart: Oui, mais Lunenburg est à l'ouest aussi.

Mme Coyle: Pictou.

Le sénateur Stewart: Pictou est une exception.

Mme Coyle: Oui, Pictou, et aussi le comté de Hants. Il y en a beaucoup. Je vous donne seulement ceux qui sont confirmés.

Le sénateur Stewart: J'essaie de savoir si c'est une question personnelle, économique ou environnementale.

Mme Coyle: Nous n'insistons pas pour qu'une collectivité particulière accepte des prêts. Ce sont les collectivités qui s'adressent à nous et nous réagissons en conséquence.

Le sénateur Stewart: Je m'intéresse particulièrement à Pictou. Vous pourriez peut-être me donner quelques informations supplémentaires plus tard, en privé.

J'aimerais bien savoir pourquoi ces Écossais, qui traditionnellement savent acheter des actions bancaires, s'intéressent maintenant à Calmeadow.

Mme Coyle: Tout le monde semble s'intéresser à Calmeadow car nombreux sont ceux qui se mettent à travailler à leur propre compte, et beaucoup ne peuvent tout simplement pas se procurer de capitaux ailleurs.

[Texte]

Senator Hervieux-Payette: You said that people come to you and so on. The latest unemployment figures in Quebec are as high as in the rest of the country altogether. I am just wondering if women's groups, for instance, were approaching you? How do you initiate the activity? Do you have to open an office, set the place up and hire a person there from your group?

Ms Coyle: No.

Senator Hervieux-Payette: If I undertake to inform all of the women's groups in Quebec, who are among the best and most dynamic clientele, and probably the most faithful and loyal to repay their loans —

You have told us that you charged 3 per cent for administrative costs. Since there is much need, I can see a great future for an organization like that in Quebec. We have young entrepreneur programs in Quebec, but the loans are probably bigger and there is more paperwork involved. How do you set up the whole thing? Do you do some monitoring afterwards?

Ms Coyle: Yes. Calmeadow works in a couple of ways in Canada. The first is with our one loan funds, where we are developing our own models of lending. I have mentioned two: the decentralized lending, which is the Nova Scotia model, and the centralized lending, which is the Toronto and Vancouver model.

In addition to that, we are not setting up any more Calmeadow funds in Canada ourselves. We are working in partnership with other communities, organizations and institutions that want to set up their own lending facilities. In the case of Quebec, we will be in Montreal in mid- to late-January meeting with the various peer lending groups. We are using this business credit group methodology in the City of Montreal. There are a number of them. That will be a first time for us to bring together all the group lending organizations in Montreal. We will discuss other possibilities of other affiliations in that province. We will be making contacts.

Our approach is to put on a regional workshop, which we would love to do in Quebec, and have the capacity to do that, as we do have francophone staff as well at Calmeadow. So we are open to encouraging that.

Senator Hervieux-Payette: Which comes first: those who are putting the fund together or the clientele?

Ms Coyle: Usually it is the people who are going to put the fund together. We try to encourage local community-based private-sector support as opposed to all government agencies getting together to sponsor these. We found that it tends to have more success, more staying power and more vision for the long term if you have some private-sector people involved.

The Chairman: Thank you very much, Ms Coyle. May I say, having read your material before we came, that it is a very interesting idea. My suspicion is that your work is going to expand substantially, particularly in the more rural areas of the country.

[Translation]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez dit que les gens s'adressaient à vous. D'après les dernières statistiques, le chômage est tout aussi élevé au Québec que dans le reste du pays. Je me demande si vous avez été contacté par des groupes de femmes par exemple. Comment lancez-vous vos activités? Faut-il ouvrir un bureau, l'aménager et engager une personne de votre groupe?

Mme Coyle: Non.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si je m'engage à informer tous les groupes de femmes au Québec, qui sont parmi les meilleurs clients et les clients les plus dynamiques, et qui remboursent leurs prêts de façon très fidèle et très loyale...

Vous avez indiqué que vous imposiez des frais administratifs de 3 p. 100. Les besoins sont grands, et l'avenir serait prometteur pour un tel organisme au Québec. Au Québec, il existe un programme pour jeunes entrepreneurs, mais les prêts consentis sont probablement plus importants et exigent plus de paperasse. Comment établissez-vous vos prêts? Faites-vous un suivi?

Mme Coyle: Oui. Calmeadow utilise deux méthodes au Canada. La première méthode s'applique à nos prêts; nous développons nos propres modèles de prêts. J'ai dit que nous avions deux méthodes. Nous avons les prêts décentralisés, soit le modèle de la Nouvelle-Écosse, et les prêts centralisés, soit le modèle de Toronto et de Vancouver.

De plus, nous créons plus de fonds Calmeadow au Canada nous-mêmes. Nous travaillons en partenariat avec d'autres collectivités, organismes et institutions qui veulent établir leurs propres installations de prêts. Pour ce qui est du Québec, nous serons à Montréal vers la mi- ou fin janvier pour rencontrer différents groupes offrant du crédit entre pairs. À Montréal, nous utilisons la méthode des groupes de crédit d'affaires. Il y en a quelques-uns. Ce sera la première fois que nous réunirons tous les organismes de crédit de groupe à Montréal. Nous discuterons d'autres affiliations éventuelles dans la province. Nous établirons des contacts.

Normalement, nous organisons un atelier régional. Nous aimerions bien faire cela au Québec. Un tel atelier ne présente pas de problèmes puisque Calmeadow a du personnel francophone. Nous encourageons donc cette approche.

Le sénateur Hervieux-Payette: Qu'est-ce qui importe le plus? Ceux qui organisent le fonds ou les clients.

Mme Coyle: Normalement, ceux qui organisent le fonds. Nous essayons d'encourager non le soutien par biais d'agences gouvernementales, mais les systèmes de soutien privé au niveau de la collectivité. Nous avons constaté que les systèmes à composante privée ont généralement plus de succès, plus de stabilité et une meilleure vision à long terme.

Le président: Merci beaucoup, madame Coyle. J'ai lu votre documentation avant la réunion, et je trouve cette idée très intéressante. J'ai l'impression que vous verrez votre travail s'élargir, surtout dans les régions rurales du pays.

[Text]

Our final witness is Mr. Doug Patriquin, Executive Vice-President and Chief Operating Officer of the Canadian Commercial Corporation, the last of the four federal financial institutions to appear before us.

Mr. Douglas Patriquin, Executive Vice-President and Chief Operating Officer, Canadian Commercial Corporation: Thank you very much, Mr. Chairman and honourable senators. It is a pleasure to be here again. I was here in June.

I must say that I agree very much with the thrust of the sessions and with the specific questions, and I want to address them as concretely as possible. I think I am here under false pretences though, because CCC is not a financial Crown. It is a contracting agency. It would be useful for me to let senators know what it is that we do and how that relates to the financial institutions, both private and public. You will then be able to distinguish our role and the benefits to the exporters when you are drawing conclusion from the evidence that you have of the sessions.

The traditional role of the corporation is as a prime contractor, facilitating sales by Canadian firms to foreign governments and foreign public agencies. Perhaps the best way of explaining this is to take an example. If a Canadian firm wants to sell something to a foreign government agency and that agency wishes to have a government-to-government arrangement rather than a direct government-to-private sector arrangement, we step in as the contracting agency of the Government of Canada to make that government-to-government link and then have a back-to-back contract with a Canadian exporter.

It can happen for a number of reasons: either the foreign buyer is not certain of the expertise of the Canadian contractor, and therefore wants additional credibility or additional certainty about the purchase; or the foreign buyer may be very certain about Canadian technology — which happens particularly in larger companies, larger contracts — and does not want, for a variety of reasons, to have an international competition. They may choose to have a negotiated contract with a Canadian firm by means of a government-to-government arrangement. That is a very significant advantage for Canadian firms on the international market.

Our business may come from foreign buyers, but in fact the majority of it comes from Canadian companies. They may have a marketing problem with the foreign buyer they have to deal with, or indeed they may want us to help them improve the terms of the contract. So our focus is very much on the nature of the contract, the terms of the contract, and improving it for the Canadian supplier; meeting the specific requirements of the foreign buyer to facilitate a contract, to put it together. In essence, therefore, that is what CCC does.

To summarize, the benefits to the individual Canadian supplier are many: using us as a marketing device, whether it is to achieve a sole-source contract or to enhance credibility in the market because they are not well known; having the payment terms improved; having guarantees waived which the buyer may put

[Traduction]

Notre dernier témoin sera M. Doug Patriquin, vice-président exécutif et directeur des opérations de la Corporation commerciale canadienne, la dernière des quatre institutions financières fédérales à comparaître devant ce comité.

M. Douglas Patriquin, vice-président exécutif et directeur des opérations, Corporation commerciale canadienne: Merci beaucoup, monsieur le président et honorables sénateurs. C'est un plaisir de revenir ici. J'étais déjà ici au mois de juin.

Je suis d'accord avec la teneur des réunions et avec les questions spécifiques, auxquelles j'aimerais m'adresser de façon très concrète. Mais je crois que je suis là sous des prétextes fallacieux car la Corporation commerciale canadienne n'est pas une société d'État financière. C'est une agence de négociation de contrats. J'aimerais expliquer aux honorables sénateurs ce que cela implique, ce que nous faisons, et les liens établis avec les institutions financières privées et publiques. Vous pourrez donc différencier nos rôles et les avantages que nous offrons aux exportateurs quand vous formulerez des conclusions basées sur les témoignages de ces réunions.

Le rôle traditionnel de la Corporation commerciale canadienne est de faire office de mandataire principal, pour aider les compagnies canadiennes à vendre leurs produits aux gouvernements étrangers et aux organismes gouvernementaux étrangers. Prenons un exemple concret, ce sera plus facile à comprendre. Si une entreprise canadienne veut vendre un produit à un organisme gouvernemental étranger, et que cet organisme préfère un accord entre gouvernements et non entre gouvernement et secteur privé, nous agissons comme mandataires du gouvernement canadien pour assurer ce lien entre gouvernements et établir un contrat de contrepartie avec un exportateur canadien.

Cela peut se produire pour de nombreuses raisons. Parfois, l'acheteur a des doutes sur le savoir-faire du fournisseur canadien et veut une assurance de crédibilité supplémentaire. Parfois, l'acheteur étranger a pleinement confiance en la technologie canadienne — cela se produit surtout avec des entreprises plus grandes, des gros contrats — mais pour certaines raisons ne veut pas ouvrir le projet à des offres internationales. Ils peuvent donc décider de négocier un contrat avec une compagnie canadienne par le biais d'une entente entre gouvernements. Cela représente un avantage important pour les entreprises canadiennes sur le marché international.

Certains de nos clients sont des acheteurs étrangers, mais en fait la plupart d'entre eux sont des entreprises canadiennes. Elles éprouvent certaines difficultés: par exemple, elles pourraient avoir un problème de commercialisation avec un acheteur étranger, ou peuvent demander de l'aide pour améliorer les modalités d'un contrat. Nous nous intéressons donc à la nature des contrats, aux modalités des contrats et cherchons à les améliorer pour le compte du fournisseur canadien, tout en répondant aux exigences spécifiques des acheteurs étrangers. Voilà donc ce que fait la CCC.

La CCC offre donc beaucoup d'avantages aux fournisseurs canadiens. Ils peuvent nous utiliser comme outil de marketing, soit pour obtenir des contrats de source exclusive ou pour asseoir leur crédibilité auprès des marchés sur lesquels ils ne sont pas bien connus. Nous pouvons les aider à améliorer les modalités de

[Texte]

forward; or obtaining advice, because we participate in the contract negotiation which is especially important for a number of the smaller exporters.

We do about \$750 million business a year in 37 countries. Sixty per cent of our business, our contracts and suppliers, are small- and medium-size enterprises; that is, less than \$10 million in sales or less than 200 employees. Eighty per cent of our contracts are less than \$100,000 each. The losses which we have sustained over a period of years average less than 0.1 per cent.

Based upon the perceived usefulness of this agency to the private sector, the minister has given us a direction to double our business. We are trying to do this in two ways: the value of contracts we work with and the number of clients.

We found that our suppliers are using us strategically throughout the world. For example, in the last month our customers have included such diverse agencies as the Australian Submarine Corporation, the Department of Environmental Conservation in New York, Institut Madame Curie in Paris, the Icelandic Ministry of Transport, Cubase in Havana, the Miami Dade Community College in Miami, and the National Coast Guard of Peru.

I put those examples forward to explain that in addition to our traditional and long-standing base of activity in the United States, the corporation's services are demanded by private-sector exporters working in a variety of markets overseas. The list includes: oceanographic equipment, brain scanners, water purification equipment, radar, traffic management systems, buses, vaccines, emergency shelters. Our primary clientele in this whole activity is the Canadian supplier and our basic purpose is to make them more competitive in international trade.

I would like to address briefly the questions that are specifically posed in two or three general areas. Can CCC services be provided more effectively by the private sector?

The value of the corporation to its foreign customers is that it is a Crown agency. The performance guarantee which we provide is a sovereign performance guarantee of contract completion and the fact that the transaction is a government-to-government one elevates the sale and provides a basis for a different kind of negotiation than otherwise can happen. In those terms, it is literally not possible to deliver this kind of service privately. Because the Government of Canada is the primary jurisdiction in the country which participates in foreign trade, it would not be effective to provide it at any other level of government and retain the value in the eyes of customers.

Are we unfairly subsidized or do we compete with the private sector?

I will make the blanket statement that CCC does not compete with the private sector. We provide support to the exporter in a transaction. As CEA indicated to the committee earlier, it is

[Translation]

paiement, ou à faire annuler des garanties que l'acheteur pourrait imposer. Nous les aidons aussi à obtenir des conseils, parce que nous participons au processus de négociation qui est tout particulièrement important pour les petits exportateurs.

La CCC oeuvre dans 37 pays, pour une somme équivalente à quelque 750 millions de dollars. Soixante pour cent de nos affaires, nos contrats et nos fournisseurs sont des petites et moyennes entreprises, qui ont un chiffre d'affaires de moins de 10 millions de dollars ou qui comptent moins de 200 employés. Quatre-vingt pour cent de nos contrats valent moins de 100 000 \$. Les pertes que nous avons enregistrées ces dernières années se chiffrent en moyenne à moins de 0,1 p. 100.

Étant donné l'utilité apparente de la CCC au sein du secteur privé, le ministre nous a mis au défi de doubler nos activités. Nous relevons ce défi de deux façons: nous essayons d'accroître la valeur des contrats et d'augmenter le nombre de nos clients.

Nous remarquons que nos fournisseurs nous utilisent de façon stratégique à travers le monde. Le mois dernier, par exemple, nos clients comprenaient l'Australian Submarine Corporation, le Department of Environmental Conservation à New York, l'Institut Madame Curie à Paris, le ministère des Transports d'Islande, Cubase à la Havane, le collège communautaire Miami Dade à Miami, et la Garde côtière nationale du Pérou.

Je donne ces exemples pour expliquer qu'en plus de notre base d'activités traditionnelles aux États-Unis, qui se poursuit depuis de nombreuses années, les services de la CCC sont recherchés par des exportateurs du secteur privé présents sur différents marchés à l'étranger. La liste de leurs produits comprend le matériel océanographique, les scanners cérébraux, les installations d'assainissement des eaux, les radars, les services de contrôle de la circulation, les autobus, les vaccins et les abris de secours. Dans toutes ces activités, nos clients principaux sont les fournisseurs canadiens et notre objectif fondamental est de les rendre plus compétitifs sur les marchés étrangers.

J'aimerais aborder brièvement les questions spécifiques posées dans deux ou trois domaines. Les services de la CCC pourraient-ils être offerts plus efficacement par le secteur privé?

La CCC a une certaine valeur pour les clients étrangers parce qu'elle est justement une société d'État. Notre garantie est une garantie souveraine de l'exécution du contrat, et comme la transaction est une transaction entre gouvernements, la vente se fait à un niveau plus élevé et permet un processus de négociation différent. Ce genre de service ne peut littéralement pas être offert par le secteur privé. Puisque le gouvernement du Canada est la principale juridiction du pays qui participe au commerce international, ce service serait inefficace à quelque autre niveau de gouvernement et aurait probablement moins de valeur aux yeux des clients.

Est-ce que nous sommes trop fortement subventionnés? Est-ce que nous faisons concurrence au secteur privé?

Je ferai un commentaire général: la CCC ne fait pas concurrence au secteur privé. Nous offrons à l'exportateur un soutien dans l'exécution de sa transaction. Comme l'AEC a déjà

[Text]

perceived as non-competitive and as an effective member of Team Canada. I would add to that the comments of Ms Sinclair this morning. In the past, our services have been largely offered free to users, based therefore on appropriation which amounts to about \$11 million. We are responding to the recommendations of the Red Wilson report which said that government should consider implementing a degree of cost recovery for those services which are not mandatory, and we are indeed developing a policy on cost recovery.

Turning to the relationship with the financial institutions, particularly the private financial institutions. We launched with the bank and Caisse Centrale Desjardins an important joint venture this year.

When officials, exporters, ministers and honourable senators were looking at what are the gaps in the financing of small businesses, and particularly in exports, one of the areas identified was the pre-shipment finance problem; that point in the life of a contract before shipment, before there is a receivable. The problem is that there may be a company with an excellent export project potential, a contract, but which does not have the existing asset base and therefore line of credit to finance it.

A senior banker said to us: "You are active in this area of contracting, progress payments, and so on. Can you do anything for us?" We looked at it. Our answer to them was a question. "If we participate in the transaction to reduce or eliminate the contract completion risk, are you prepared to lend beyond your normal line of credit, beyond what you would normally do on a financial basis?" The answer was yes.

We developed with the banks in January a program called a progress payment program. There are eight banks which are participating in the program: Bank of Nova Scotia, CIBC, Caisse Centrale Desjardins, Toronto Dominion Bank, the Royal Bank, Bank of Montreal, National Bank and Hong Kong Bank. We have approved about \$57 million worth of applications, a little above the target of \$50 million which we set for the first year.

I would comment that these cases are not straightforward financial deals in the sense that typically the exporters come to us with a proposal that is not in perfect shape. We have done a lot of work with exporters to minimize financial and contract risks. We see ourselves, I suppose, essentially vis-à-vis private sector clients, as being in the business of promoting safe exports. The program is acknowledged by both the institutions and the clients as being particularly beneficial for firms that are relatively new to exporting.

I would like to comment a bit on our relationships with organizations in Trade Team Canada, particularly EDC. We have close working relationships with the various departments and agencies that make up this rather large team as has been observed. One-third of our budget is devoted to purchase of services from

[Traduction]

dit au comité, la CCC est perçue comme étant non concurrentielle, et comme étant un membre efficace de l'Équipe Canada. J'aimerais ajouter à cela les propos de Mme Sinclair ce matin. Par le passé, nos services étaient généralement offerts gratuitement et nos activités étaient financées par des crédits parlementaires représentant quelque 11 millions de dollars. Nous réagissons au rapport Wilson, qui a recommandé que le gouvernement songe à mettre en oeuvre certaines mesures de recouvrement de coûts pour tout service facultatif. Nous élaborons donc une politique basée sur le recouvrement des coûts.

Passons à nos rapports avec les institutions financières, surtout les institutions financières privées. Cette année, nous avons lancé une importante contrepartie avec la banque et la Caisse Centrale Desjardins.

Lors de l'examen des lacunes que présente le financement des petites entreprises, examen effectué par des fonctionnaires, des exportateurs, des ministres et d'honorables sénateurs — étude qui se concentrait sur l'exportation — une des lacunes identifiée était le problème de pré-financement, soit le moment avant la livraison, avant qu'il n'y ait un compte débiteur. Le problème est le suivant: une compagnie pourrait avoir un excellent projet d'exportation, un contrat, mais ne pas avoir les actifs nécessaires et donc pas de ligne de crédit pour financer le projet.

Un banquier haut placé nous a demandé: «Vous oeuvrez dans le domaine des contrats, des paiements progressifs, et cetera. Pourriez-vous nous prêter main forte?» On a examiné la question. Voilà notre réponse — elle-même une question. «Si nous participons à la transaction pour réduire ou éliminer le risque d'exécution du contrat, êtes-vous prêts à prêter plus que votre ligne de crédit traditionnelle, plus que vous ne le feriez normalement?» La réponse fut oui.

Au mois de janvier dernier nous avons mis au point avec les banques un programme intitulé Programme de paiement progressif. Huit banques participent à ce programme, soit: la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque canadienne impériale du commerce, la Caisse Centrale Desjardins, la Banque Toronto-Dominion, la Banque royale, la Banque de Montréal, la Banque nationale, et la Banque Hong Kong. Nous avons accepté des demandes d'une valeur totale d'à peu près 57 millions de dollars, valeur supérieure à l'objectif de 50 millions établi pour la première année.

Il ne faut pas oublier que ces cas ne sont pas de simples transactions financières, dans la mesure où les exportateurs nous présentent une offre qui n'est pas finalisée. Nous avons beaucoup travaillé avec les exportateurs pour minimiser les risques financiers et les risques contractuels. Je suppose que nous nous voyons, surtout vis-à-vis des clients du secteur privé, comme étant là pour promouvoir les exportations sûres. Le programme est reconnu par les institutions et par la clientèle comme offrant des avantages particuliers aux nouveaux venus dans le domaine de l'exportation.

Permettez-moi de dire quelques mots au sujet de nos liens avec les organismes membres de l'Équipe Canada du commerce, et plus précisément la SEE. Nous travaillons étroitement avec les divers ministères et agences qui forment cette équipe plutôt grande. Le tiers de notre budget est consacré à l'achat de services

[Texte]

the Department of Public Works Government Services. They assess companies for us based upon their experience. They administer some of the contracts, particularly in the States, which are done on a government kind of basis. This takes the expertise that is in that department and makes it available to support private-sector exporters overseas. Trade commissioner service is a major source of referrals to us, as indeed are other trade intermediaries in the private sector. We know what the Business Development Bank is doing, and we participate in their training program.

The question of most interest to the committee is the relationship between CCC and EDC. I would like to make a couple of comments on that, if I may. I think it is clear that the view of both ourselves and EDC is that the roles are complementary. We offer services that are distinct to exporters and, I believe, that view has been reiterated by EDC in its own presentation before the committee.

I would like to make two or three points in this area. First, our clients do see our respective services as distinct. They come to CCC either to solve a marketing problem or to try to improve the terms of the deal so that they can lower their risk in the deal and make or have it more profitable; in other words, be more competitive in the market. We are not a financier in the sense that we do not loan any money to any corporation to achieve its business as does EDC. We provide a different kind of product in the areas that may be seen as more closely related.

As I mentioned, our fundamental stock in trade is guaranteeing the performance of a contract and it is the guarantee that you as a buyer will receive what it is you wanted. Distinguish that from performance bonding which EDC does, for example, or may guarantee through the banks or other houses. They provide to the buyer a cash alternative if the terms of the contract — the contractor — does not live up to the terms of the contract. It is simply two different kinds of products. They appeal to different buyers for different reasons. You may be more interested in having exactly what it is that you asked for provided, in which case you may want the kind of the services that CCC provides; or you may simply be interested in having the normal kind of performance bond backup. We are in business because buyers want both; therefore, that helps the Canadian supplier.

The committee has heard also from EDC regarding the potential conflicts inherent in combining financing and contracting activities. I turn to the question: What is the relationship between the two corporations, the two lines of business?

I have made the point that the services and risks are distinct and that one simply should not confuse the two. What EDC has alluded to, and what I repeated in my presentation in June, is the concern that we maintain an arm's-length relationship in the transactions between the financing transaction and the contracting transaction. The president of EDC was concerned that if he has a loan on the one hand and the same buyer is able to turn the screws

[Translation]

du ministère des Travaux publics et services gouvernementaux. Ce ministère évalue l'expertise des entreprises avec lesquelles nous avons à faire. Il administre certains contrats, surtout ceux avec les États-Unis, qui sont normalement des ententes entre gouvernements. Dans de telles situations, il faut compter sur l'expertise du ministère qui, par la suite, est prêt à aider l'exportateur du secteur privé quand il oeuvre à l'étranger. Nous comptons beaucoup sur les services des délégués commerciaux pour des recommandations ainsi que sur les autres intermédiaires commerciaux du secteur privé. Nous nous tenons au courant des activités de la Banque de développement du Canada, et nous participons à leur programme de formation.

Le comité s'intéresse surtout à la relation entre la CCC et la SEE. Permettez-moi de dire quelques mots à ce sujet. Notre corporation et la SEE sont clairement d'avis que leurs rôles sont complémentaires. Nous offrons des services uniques aux exportateurs, et je crois que la SEE a exprimé cette même opinion lors de sa comparution devant ce comité.

Je voudrais faire deux ou trois remarques sur cette question. Tout d'abord, nos clients ont bien l'impression que nos services respectifs sont distincts. Le client s'adresse à la CCC soit pour régler un problème de commercialisation ou bien pour tenter d'améliorer des dispositions d'une entente pour ainsi réduire leurs risques et la rendre plus rentable; autrement dit, le client veut être plus concurrentiel sur le marché. Nous ne sommes pas financiers, c'est-à-dire nous ne prêtons pas d'argent aux entreprises comme le fait la SEE. Le produit que nous offrons est différent, même si c'est dans un domaine connexe.

Comme je l'ai déjà dit, notre rôle est essentiellement de garantir l'exécution d'un contrat, et de garantir que l'acheteur recevra justement ce qu'il désirait. Cette garantie est différente de la caution de bonne fin assurée par la SEE, par exemple, ou d'une garantie assurée par une banque ou une autre institution. Dans les derniers cas, on garantit à l'acheteur un paiement en espèce si les dispositions du contrat ne sont pas respectées. Il s'agit de deux produits distincts. Les acheteurs aiment les deux produits pour diverses raisons. Peut-être veulent-ils obtenir exactement ce qu'ils ont commandé, et dans ce cas-là, ils préféreront peut-être des services offerts par la CCC; ou bien, ils désirent peut-être la garantie d'exécution habituelle. Nous sommes en affaires parce que les acheteurs veulent les deux; cela aide donc le fournisseur canadien.

Le comité a aussi entendu des représentants de la SEE parler des conflits éventuels si l'on combine le financement et la passation des contrats. Je vous pose la question suivante: quel est le lien entre les deux corporations, entre leurs deux types d'activités commerciales?

J'ai déjà expliqué que les services et les risques sont distincts et qu'on ne devrait pas confondre les deux. La SEE veut absolument que les transactions financières et la passation des contrats continuent d'être deux domaines complètement séparés, et d'ailleurs, j'ai fait allusion à leurs préoccupations lors de ma comparution en juin. Le président de la SEE craignait que s'il avait consenti un prêt et que le même acheteur pouvait lui forcer

[Text]

on him because he may not be happy, or says he is not happy, with the performance of the contract, it provides difficulties which are not there now. Our view is simply that that concern should be respected and considered.

My third point, though, is that there are obvious advantages to the exporter in seeing the export agencies working as closely together as possible. At the present time, a relatively small proportion of the contracts with which we are involved take EDC financing, but we do use their services directly, or our private sector clients use them, in a whole range of areas. With respect to EDC and ourselves, we are touching fundamentally the same range of clients. We are having increasingly frequent sets of meetings to pursue areas of cooperation.

I think that you have heard about the emerging exporters team which has been very successfully launched in EDC and our own progress payment people are working closely with them. For larger activities, we have the capital projects action team, which the government has put forward to try to get more business in the international financial institutions in particular, and we are talking about how we effectively work on major capital projects overseas.

In summary, my contention is that both the CCC and the EDC provide distinct and separate tools, instruments, weapons, if you like, that are there to aid exporters and to make exporters more competitive. One can organize this in many, many ways. I think the underlying question is whether or not the exporters see value in it. Clearly, as a focused small agency, we have to be very closely related to everybody else in the field in order to get referrals to us, in order to provide an effective service to the clients. I suppose I see my own approach to this in the near future simply as continuing to increase that closeness as part of Team Canada.

Senator Angus: I wish to concentrate on the relationship with EDC. I think you are aware that it has been suggested that perhaps it would be better to have them both under the same roof, and we have heard arguments pro and con. Is it your view that it is better to keep them separate?

Mr. Patriquin: I think there are probably ways of dealing with the organizational issue to bring them as close as is useful in order to get all the benefits that there may be. The benefits include, clearly, marketing campaigns, a sense of unity of service to the customer, et cetera.

My advice is to listen very carefully to what Mr. Labbé is saying in terms of that conflict. It is real or may be real for the organizations. The two organizations do not have that problem now. Does the private sector say to us, "We either see overlap with EDC or would like you to be closer"? We have not heard people say we have overlap with EDC. I have tried to distinguish the services. People naturally would like to see that our assessments for our risk assessment will be understood and taken into account by other agencies. I suspect there is always room for more of that.

[Traduction]

la main parce qu'il n'était pas satisfait, ou prétendait ne pas l'être, de l'exécution du contrat, cela pourrait poser des difficultés qui n'existent pas actuellement. À notre avis, on devrait respecter son inquiétude et en tenir compte.

Troisièmement, l'exportateur a avantage à ce que les agents exportateurs travaillent le plus étroitement possible. À l'heure actuelle, une assez faible proportion des contrats sur lesquels nous travaillons ont été financés par la SEE, mais nous avons recours directement à leurs services, ou nos clients du secteur privé y ont recours, dans un très grand nombre de domaines. Tout compte fait, la SEE et notre corporation visent la même clientèle. Les réunions deviennent de plus en plus fréquentes pour voir s'il y a moyen de collaborer davantage.

Je crois que vous avez entendu parler de la nouvelle équipe d'exportateurs, lancée avec grand succès par la SEE, et avec laquelle nos responsables des acomptes travaillent en étroite collaboration. Il y a aussi l'équipe de projets d'immobilisations, pour les projets de plus grande envergure, que le gouvernement a constituée pour encourager les entreprises à travailler davantage avec les institutions financières internationales, et pour voir comment nous pourrions collaborer davantage sur les projets d'immobilisations importants à l'étranger.

En conclusion, je trouve que la CCC et la SEE offrent des outils distincts et séparés, des instruments, des armes, si vous voulez, pour aider les exportateurs à être plus concurrentiels. On peut les aider de maintes façons. L'important est de savoir si les exportateurs trouvent les services utiles. Étant une petite agence spécialisée, nous devons maintenir un bon contact avec tous les joueurs du domaine pour qu'on nous recommande afin de rendre un bon service aux clients. Pour ma part, mon rôle à l'avenir sera de resserrer les liens en étant membre de l'Équipe Canada.

Le sénateur Angus: Je voudrais me pencher sur vos liens avec la SEE. Certains croient qu'il serait mieux que la CCC et la SEE soient sous le même toit, et nous connaissons les avantages et les inconvénients d'un tel scénario. Croyez-vous qu'il est préférable de les garder séparés?

M. Patriquin: Il y a probablement des façons de les rapprocher pour maximiser les avantages. Ces avantages seraient surtout évidents dans le cas de campagnes de commercialisation, car le client aurait l'impression que les services travaillent de pair, et cetera.

Je vous conseillerais d'écouter attentivement les propos de M. Labbé au sujet de ce conflit. C'est un vrai conflit, ou pourrait l'être, pour les organismes. Les deux organismes n'ont pas ce problème actuellement. Le secteur privé nous dit-il: «Nous voulons qu'il y ait du chevauchement avec la SEE ou que vous soyez plus rapprochés»? Personne ne nous a dit que nous chevauchions la SEE. J'ai essayé de faire la distinction entre les services. Les gens veulent évidemment que les autres agences comprennent nos évaluations de risque et en tiennent compte. Il y a toujours moyen d'améliorer sur ce plan-là.

[Texte]

I have seen in the last year, under the impetus of the government and the fiscal position to work more closely together, a great deal more cooperation around the system as a whole. Clearly, that is worth increasing.

Senator Angus: When did you join the organization, sir?

Mr. Patriquin: Two years ago.

Senator Angus: In another life, I was on the board of CCC.

Mr. Patriquin: I am aware of that.

Senator Angus: That was before it was folded into the department which is now, I think, called Public Works and Government Services.

Mr. Patriquin: It was not ever actually folded in, senator.

Senator Angus: It was not?

Mr. Patriquin: No. There was an intention by the previous government to do so, but the bill which would have provided for that also provided for the integration of the Canada Council and the Social Sciences, Humanities, Research Council, which senators will recall, as will the clerk. The result of that is that we stayed as an independent Crown corporation with the same operating status.

When I joined them, we reviewed the question of the operating flexibilities. It is patently clear that the operating flexibilities of a Crown corporation are extremely useful for this kind of business, which is driven by the timing of the foreign buyer. It has nothing to do with government contract regulations. The question is how well you then operate.

Senator Angus: Well it is interesting that you would say that. I remember my reaction — and I had not been on the board very long — when we got the budget news that they were folding it in, it was basically disappearing, and there would be all these savings. At that time, I thought: What was the point? It is a viable and a necessary organization that fills a credit gap, and it is of the essence that it be flexible and independent. At least, that was my reasoning at the time. I have lost track of it, but I recall that a large percentage of the transactions were to the American military. I often wondered they needed to deal with a government agency rather than the exporter directly.

Mr. Patriquin: Two points. First, that 1992 set of decisions did have the effect of reducing the overhead and making the operation more efficient. The appropriations have fallen from about \$20 million, five years ago, to \$11 million, and obviously will have to continue to fall.

Secondly, the relationship with the American defence market is an interesting one. Essentially, we are a doorway or a window to that market, institutionalized in that respect. Under the defence production sharing arrangements, Canadian suppliers enjoy

[Translation]

L'année écoulée a vu beaucoup plus de collaboration sur tous les fronts, puisque le gouvernement et les contraintes budgétaires nous ont forcés à travailler plus ensemble. Il est clair que cela devrait être encouragé davantage.

Le sénateur Angus: Quand êtes-vous entré en fonction auprès de l'organisme, monsieur Patriquin?

M. Patriquin: Il y a deux ans.

Le sénateur Angus: À une autre époque, j'étais membre du conseil de la CCC.

M. Patriquin: Oui, je le sais.

Le sénateur Angus: C'était avant qu'il soit incorporé dans le ministère actuel, qui est maintenant Travaux publics et services gouvernementaux, si je ne m'abuse.

M. Patriquin: L'organisme n'y a jamais vraiment été incorporé, sénateur.

Le sénateur Angus: Non?

M. Patriquin: Non. L'ancien gouvernement voulait le faire, mais le projet de loi prévu à cette fin prévoyait aussi l'intégration du Conseil des arts du Canada et du Conseil de recherche en sciences humaines, comme se souviennent les sénateurs et le greffier. Résultat: nous sommes demeurés une société d'État indépendante sans changement dans notre mode de fonctionnement.

Quand je suis entré en fonction, nous avons examiné la question de souplesse de modes de fonctionnement. Les avantages de modes de fonctionnement souples d'une société d'État étaient très évidents pour ce genre d'affaires, qui dépend beaucoup du calendrier de l'acheteur étranger. Ça n'a rien à voir avec les règlements sur les contrats du gouvernement. Tout dépend de l'efficacité de votre mode de fonctionnement.

Le sénateur Angus: Vous soulevez une question très intéressante. Je me souviens de ma réaction — et je n'avais pas été membre du conseil très longtemps — lorsque nous avons entendu que notre organisme serait fermé lors du prochain budget, allait disparaître, pour réaliser des économies importantes. À l'époque je me suis demandé pourquoi. C'était un organisme viable et nécessaire qui répondait à des besoins en matière de crédit, et il fallait qu'il soit souple et autonome. Du moins c'est ce que je croyais à l'époque. Je ne sais pas trop ce qui s'est passé, mais je me souviens qu'une grande partie des transactions se faisait avec l'Armée américaine. Je me suis souvent demandé pourquoi elle devait passer par un service officiel plutôt que de traiter directement avec l'exportateur.

M. Patriquin: J'ai deux remarques à faire. Premièrement, cette série de décisions prises en 1992 ont eu comme effet de réduire les frais généraux et de rendre le fonctionnement plus efficace. Les crédits affectés ont chuté, il y a cinq ans, d'environ 20 millions de dollars à 11 millions de dollars, et devront de toute évidence continuer à être réduits.

Deuxièmement, la relation que nous avons avec le marché américain de la défense est intéressante. En gros, nous sommes une porte ou une fenêtre sur ce marché, et nos rapports sont institutionnalisés à cet égard. En vertu des ententes sur le partage

[Text]

preferential access to that American market. The mechanism simply is that the Canadian suppliers provide according to Canadian regulations, but meeting the American specifications. They avoid a lot of detailed oversight by the Americans, detailed auditing, and also a lot of up-front investigation of their books. They essentially take the Government of Canada's word that it is a fair and reasonable price. There are therefore real advantages to the Americans in terms of efficiency.

The key thing on the Canadian side is to maintain that relationship, because defence is not covered under NAFTA. That is essentially why the CCC is in that business.

Senator Angus: Given the niche aspect of what you are doing at CCC at the moment, can you say whether or not the functions that CCC perform could be done in the same fashion or accomplish the same end simply by a government guarantee, rather than have the whole infrastructure of a corporation?

Mr. Patriquin: We do in fact now provide a government guarantee of performance. The CCC acts like a surety company and reduces the risk, reduces the losses. In order to provide a guarantee, we must exercise due diligence to ensure that the company has the economic, financial and management abilities to complete the transaction. That is what we do.

The end result of our activities in terms of due diligence and careful management is to lower the cost of this to less than one-tenth of one per cent of our business volumes, which is a low number; it is conservatively managed.

Part of that argument is that it is an analogous argument to the argument with respect to foreign trade financing. Is a guarantee mechanism less or more costly to the Crown than direct lending? There is at least this analogy that what I am paid for as chief operating officer is to ensure, partly, that those losses are appropriately handled and that the Crown does not have large costs.

If you simply wrote out a guarantee without doing a due diligence, it would be more costly to the Crown and you would lose —

Senator Angus: Because of the bad loans that would result.

Mr. Patriquin: Because of difficult problem cases that you would encounter. We spend a certain amount of time managing the outcome of the contracts which we get into. A great many of them, the great vast majority, do not cause any problems. We do in the order of 3,000 contracts a year. The problem contracts are very small indeed, but there is always a loss exposure there.

Senator Angus: Since you say that the entity now continues to exist as a Crown corporation, you are the C.O. who is the C.E.O.

[Traduction]

de la production pour la défense, les fournisseurs canadiens ont un accès préférentiel à ce marché américain. Il s'agit tout simplement d'un mécanisme selon lequel les fournisseurs canadiens pourvoient selon le règlement canadien, mais en fonction des spécifications américaines. Ils évitent beaucoup d'examen détaillés de la part des Américains, des vérifications minutieuses, ainsi que beaucoup d'enquêtes sur leurs comptes. Essentiellement, ils croient sur parole le gouvernement du Canada, comme quoi c'est un prix juste et raisonnable qu'on leur propose. Il y a donc de véritables avantages pour les Américains pour ce qui est de l'efficacité.

Du côté canadien, il est essentiel de maintenir cette relation, parce qu'il n'est pas question de défense dans l'ALÉNA. C'est surtout pour cela que la CCC s'occupe de ces affaires.

Le sénateur Angus: Étant donné le côté très spécialisé de ce que vous faites à la CCC en ce moment, pouvez-vous nous dire si les fonctions de la CCC pourraient être exécutées de la même manière, ou si on pourrait en arriver aux mêmes fins, grâce à une simple garantie de la part du gouvernement, plutôt que d'avoir toute l'infrastructure d'une société?

M. Patriquin: En ce moment, nous offrons une garantie du gouvernement, pour ce qui est du rendement. La CCC agit en tant que société de garantie et réduit le risque, réduit les pertes. Pour pouvoir offrir cette garantie, nous devons faire preuve de prudence pour assurer que l'entreprise a bien les capacités économiques, financières et administratives pour pouvoir compléter la transaction. C'est ce que nous faisons.

Le résultat de notre prudence et de notre gestion avertie est de réduire le coût de ces activités de garantie à moins d'un dixième de un pour cent de notre volume de transactions, ce qui est un chiffre peu élevé; c'est administré de façon conservatrice.

Une partie de cet argument est analogue à l'argument ayant trait au financement du commerce extérieur. Est-ce qu'un mécanisme de garantie est plus ou moins coûteux pour la Couronne qu'un système de prêts directs? C'est ici qu'intervient l'analogie je suis payé en tant que président-directeur général pour assurer, du moins en partie, que ces pertes sont bien gérées et que la Couronne n'a pas à débours des sommes importantes.

Si on donnait tout simplement une garantie ou une caution sans faire preuve de suffisamment de prudence, ce serait plus coûteux pour la Couronne et on perdrait...

Le sénateur Angus: Étant donné les prêts irrécouvrables qui en résulteraient.

M. Patriquin: Étant donné les cas très difficiles à régler qui en résulteraient. Nous passons un certain temps à gérer le résultat des contrats qu'on a signés. Plusieurs d'entre eux, la très grande majorité, ne posent pas de problèmes. Nous nous occupons d'environ 3 000 contrats par année. Il y a très peu de contrats à problèmes, mais il y a toujours un risque de perte.

Le sénateur Angus: Puisque vous dites que l'organisme existe toujours en tant que société d'État, vous êtes le directeur des opérations ainsi que le président directeur général.

[Texte]

Mr. Patriquin: The Chief Executive Officer and President. The chairman of the board is the Deputy Minister of Public Works and Government Services. That was done in 1992 at the time that the corporation was going to be folded into the department.

Senator Angus: So that has not changed. In terms of outside private sector board members, are there any left?

Mr. Patriquin: Yes. We restructured the board recently. We have a majority of private sector members. There are four private sector members, the President, chairman and two other public sector directors — one from the trade commission service and one from Ministry of Canada at senior levels to get that sort of link.

Senator Angus: But for —

Mr. Patriquin: The majority in the private sector?

Senator Angus: Board and counsel appointees.

Mr. Patriquin: That's correct.

Senator Meighen: I suspect from the tone of your voice that there is a nagging concern about whether we cannot implement greater integration, if I can use that word, between EDC and CCC. You have given some reasons why that is perhaps difficult. As I understood you to say, and correct me if I'm wrong, you said that there are different responsibilities, but that they are complementary, and that there are perhaps one or two areas where one could argue that the responsibilities are in conflict between the EDC and CCC.

Mr. Patriquin: Potentially in conflict if the customer perceived that he could apply leverage in one area to affect his position in the other. However, as I said, we have customers who are dealing through us and are dealing with EDC in the areas of insurance and the areas of financing. So there is no incompatibility in that sense.

Senator Meighen: I suppose then it would be interesting to try to keep close tabs on what the customers are thinking in the ongoing debate about integration or closer cooperation.

Mr. Patriquin: Yes indeed. You have not heard me say anything against closer cooperation.

Senator Meighen: I know. However, with the greatest respect, and I take you entirely at your word, that is sometimes a bromide so we will be nicer to each other and we will remember to phone and perhaps we will get together, but there is no real incentive to do it.

Mr. Patriquin: The incentive on my part is that the ministers told me to double the business. If EDC, which is a much larger corporation, with a larger client base and additional marketing — to the extent that I can work off that, clearly I will be able to do my job better. So I think there are real incentives on my part to do that.

[Translation]

M. Patriquin: Le président et le directeur général. Le président du conseil d'administration est le sous-ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux. Cela remonte à 1992, alors que la société devait être intégrée au ministère.

Le sénateur Angus: Donc il n'y a pas eu de changement. Pour ce qui est des membres du conseil d'administration du secteur privé, en reste-t-il?

M. Patriquin: Oui. Nous avons restructuré le conseil récemment. Nous avons une majorité de membres du secteur privé. Il y a quatre membres du secteur privé, le président, le président du conseil et deux autres directeurs du secteur public — l'un du service de la Commission commerciale et l'autre d'un ministère canadien au niveau supérieur pour établir ce genre de lien.

Le sénateur Angus: Mais pour...

M. Patriquin: La majorité du secteur privé?

Le sénateur Angus: Les nominations au conseil d'administration et au conseil.

M. Patriquin: C'est exact.

Le sénateur Meighen: D'après votre ton, je crois que vous nourrissez une préoccupation tenace; peut-on mettre en oeuvre une plus grande intégration, si vous me permettez d'utiliser ce mot, entre la Société pour l'expansion des exportations et la CCC. Vous nous avez donné quelques raisons qui expliquent pourquoi ce serait peut-être difficile. Si j'ai bien compris ce que vous avez dit, et corrigez-moi si j'ai tort, vous avez dit qu'il y avait des responsabilités différentes, quoique complémentaires, et qu'il y avait peut-être, dans un ou deux domaines, des responsabilités conflictuelles entre la SEE et CCC.

M. Patriquin: Possiblement en conflit, si le client se rendait compte qu'il pourrait se servir de sa position dans un domaine pour avoir un effet sur sa position dans un autre. Mais comme je l'ai dit, nous avons des clients qui passent par nous et qui font également affaire avec la SEE dans les domaines de l'assurance et du financement. Donc, il n'y a pas d'incompatibilité à ce niveau-là.

Le sénateur Meighen: J'imagine que ce sera intéressant d'essayer de voir ce que pensent les clients du débat en cours sur l'intégration, ou une collaboration plus étroite.

M. Patriquin: Oui, tout à fait. Je n'ai rien dit contre une collaboration plus étroite.

Le sénateur Meighen: Je le sais. Mais avec tout le respect que je vous dois, et je vous crois complètement sur parole, c'est parfois une banalité qu'on soit plus gentil les uns envers les autres et qu'on se souvienne qu'il faut se rappeler et peut-être se revoir, mais il n'y a rien qui nous incite vraiment à le faire.

M. Patriquin: La motivation, pour ma part, c'est que les ministres m'ont dit de doubler le volume des transactions. Si la SEE, qui est une société beaucoup plus grande, avec une clientèle plus large et plus de marketing... dans la mesure où je peux tirer parti de ces éléments, il est certain que je m'acquitterai mieux de ma tâche. Je crois donc avoir vraiment de bonnes raisons de le faire.

[Text]

Senator Meighen: That leads me to one last question about doubling your business. You say on page two of your brief that you have kept contract losses at less than .1 per cent of business volumes. I am quite prepared to admit that you let the contracts very carefully and follow them very closely. However, that is a very small loss percentage; is it not? One could argue that you are being too conservative.

The Chairman: Almost reform, even.

Mr. Patriquin: You could. It is a valid point. To be clear, if one of the strategies of doing more business is to take additional risk, as I understand it, and this goes way back before my time, the proposal that CCC should in effect take more risk was put in one way or another to Parliament and to the government. The response was "no." It is difficult sometimes to persuade the finance department or parliamentarians that an agency should be less careful with government money. If we want to go in that direction, we have to describe very clearly the kind of risks we believe are useful to take.

The other approach, of course, is simply to do more of our activity at the margin on cost recovery and on appropriate charging. So the risk is borne not by the public first but by the customers.

Senator Meighen: I presume then that you were instructed to increase your business volumes. You were not too shy to mention that that probably would involve a higher percentage of losses if you were to do so.

Mr. Patriquin: I have not complained about that yet. The reality of doubling the business volumes, I think, is a very sensible direction to take. If you look back at the corporation's business activity, it has been at \$750 million more or less for ten years.

In the last ten years, there has been an uncertainty, as reflected in the 1992 decision, as to whether they wanted to use this instrument or not. The corporation had not effectively told its story, I think, to people who needed to understand its usefulness. We have found that the best way to do that is to try to describe the specific instances of people using us and promote that.

What that direction says is: Are you relevant? If you can meet this kind of increase, we suspect there probably is a market for you out there. We will look at it and make sure you are not simply grabbing business, but it is incremental. Therefore, the basic direction is a sensible challenge for an organization like this to meet.

Senator Meighen: What would be a fair point in time to make some judgment about whether or not the corporation has succeeded in doing what it is directed to do?

Mr. Patriquin: The minister has given us two years. We are in the first year. We are trying to hit \$1 billion this year and \$1.5 billion next year. That is a very challenging target.

[Traduction]

Le sénateur Meighen: Cela m'amène à une dernière question, pour ce qui est de doubler le volume de vos transactions. Vous dites à la page 2 de votre mémoire que vous avez limité les pertes au titre des contrats à moins d'un dixième de un pour cent du volume. Je suis tout à fait prêt à reconnaître que vous avez fait preuve de prudence lors de l'octroi des contrats et que vous les suivez de près. Par contre, ce pourcentage est très faible, n'est-ce pas? On pourrait dire que vous êtes trop conservateur.

Le président: Presque réformiste, même.

M. Patriquin: Oui, c'est vrai. C'est valable comme argument. Soyons clairs: au nombre des stratégies énoncées pour augmenter le volume des transactions, il a été question de prendre plus de risques, et tel que je l'ai compris, et cela remonte bien avant mon époque, cette proposition a été présentée d'une manière ou d'une autre au Parlement et au gouvernement qui l'a refusée. Il est parfois difficile de convaincre le ministère des Finances ou les parlementaires qu'un organisme devrait moins regarder à la dépense. Si c'est là la vie dans laquelle nous voulons nous engager, il nous faut décrire très clairement le type de risques qu'on croit utiles de prendre.

L'autre approche, évidemment, consiste simplement à concentrer davantage nos activités sur le recouvrement de coûts et une imputation appropriés. Donc, ce sont les clients qui assument le risque avant le public.

Le sénateur Meighen: Je suppose donc qu'on vous a ordonné d'augmenter le volume de vos transactions. Vous ne vous êtes pas gêné pour dire que cela entraînerait probablement un plus fort pourcentage de pertes.

M. Patriquin: Je ne me suis pas encore plaint à ce sujet-là. Je crois que doubler le volume des transactions est en fait une orientation très sensée. L'activité commerciale de la Corporation se situe autour de 750 millions de dollars environ depuis dix ans.

Ces dix dernières années, il n'était pas sûr, comme le montre la décision de 1992, qu'ils voulaient utiliser cet instrument ou non. La Corporation n'avait pas bien expliqué sa partie, je crois, aux gens qui devaient comprendre son utilité. Nous trouvons que la meilleure façon de le faire, c'est de tenter de décrire les cas particuliers des gens qui utilisent nos services, et de les promouvoir.

Cette orientation nous dit: êtes-vous utiles? Si vous pouvez répondre à ce genre d'augmentation, nous croyons qu'il y a probablement un marché pour vous. Nous allons le scruter, pour nous assurer que vous ne voulez pas simplement acquérir des affaires, mais c'est progressif. Donc, l'orientation fondamentale est un défi raisonnable à relever pour une organisation comme celle-ci.

Le sénateur Meighen: À quel moment serait-il juste de juger si oui ou non la corporation a réussi à faire ce qu'elle devait faire?

M. Patriquin: Le ministre nous a accordé deux ans. Nous sommes dans la première année. Notre objectif cette année est de 1 milliard de dollars, et celui de l'année prochaine est de 1,5 milliard de dollars. C'est un défi très considérable.

[Texte]

Senator Meighen: Mr. Patriquin, you define SMEs, as far as the CCC is concerned, as being less than \$10 million in sales. Would much of your business be done with corporations whose sales are less than a million?

Mr. Patriquin: Yes, a fair amount. I can provide that statistic. We have used that number for a purpose. We provide 15 days for payment of invoices in a number of our contracts based on that number. That is where it has come from.

Senator Meighen: Do you have any idea of the percentage of turn-downs? I know you record here a high level of satisfaction, and I am not wishing to be cynical. I would be happy if you gave me some money, but I would not be so happy if you turned me down. Have you surveyed those people, and how many are there?

Mr. Patriquin: Yes. We have the new progress payment program. We have specific examples of our rejection and our acceptance rate, and I can provide that. I do not think I can provide decent data on some of the older business because the information has not been kept. I can provide an estimate of the times when we have turned down clients. The majority of our losses in a sense are simply when the Canadian Team does not get the business, but I can provide some information on that.

Senator Stewart: Typically, how does a proposed contract come to the attention of the corporation?

Mr. Patriquin: Typically, we are approached by a company that is, say, trying to make a sale in Malaysia. We are trying to be more proactive and trying to increase the number of sectors and industries which are aware of us so that more referrals will come in.

Senator Stewart: How many principal officers does the corporation have?

Mr. Patriquin: There is one executive vice-president, chief operating officer. I have been delegated by the board essentially the powers of Chief Executive Officer. There are six directors, two of whom have signing authority for contracts. In other words, they are in the operational area and those are the principal officers.

Senator Stewart: You have offices other than the offices that you have in Ottawa?

Mr. Patriquin: Yes. We have offices in Ottawa. We have appointed during this past year a number of representatives across the country. We have appointed people in Vancouver, Edmonton, Toronto, Montreal, and Halifax. We have done it by getting from government departments people who are already there and making them in a sense our agents.

Senator Stewart: They are already government employees?

Mr. Patriquin: They are in fact, yes.

[Translation]

Le sénateur Meighen: Monsieur Patriquin, la CCC définit les PME comme des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 10 millions de dollars. Le gros de vos transactions se fait-il avec des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à un million de dollars?

M. Patriquin: Oui, une bonne partie. Je peux vous fournir ce chiffre. Nous avons utilisé ce seuil à dessein. Pour un certain nombre de nos contrats, 15 jours sont accordés pour le paiement des factures en raison de ce seuil. Voilà pourquoi nous nous servons de ce chiffre.

Le sénateur Meighen: Quel serait le pourcentage de refus? Vous avez indiqué ici un niveau de satisfaction élevé, et je ne veux pas faire preuve de cynisme. Si vous m'accordiez un prêt, je serais heureux, mais si vous me le refusiez, je le serais moins. Avez-vous interrogé les gens dont la demande a été refusée? Combien y en a-t-il?

M. Patriquin: Oui. Nous avons un nouveau programme, le Programme de paiements progressifs. Nous avons des chiffres exacts pour notre taux de refus et notre taux d'acceptation, et je peux vous fournir ces chiffres. Je ne crois pas pouvoir vous fournir des données exactes pour certaines opérations moins récentes car nous n'avons pas gardé les informations. Je peux vous donner une estimation du nombre de fois que nous avons refusé des clients. Dans un sens, nous subissons la plupart de nos pertes quand l'Équipe Canada n'obtient pas le contrat, mais je peux vous donner des informations à ce sujet.

Le sénateur Stewart: En règle générale, comment est-ce que la corporation entend parler d'un marché proposé?

M. Patriquin: En règle générale, nous sommes pressentis par une compagnie qui essaie de réaliser des ventes en Malaysia, par exemple. Nous essayons d'être plus proactifs et de nous faire connaître dans un plus grand nombre de secteurs et d'industries pour que de plus en plus de gens nous soient renvoyés.

Le sénateur Stewart: La corporation compte combien de directeurs?

M. Patriquin: Elle a un vice-président exécutif qui est aussi chef des opérations. Essentiellement, le conseil d'administration m'a délégué les pouvoirs d'un président-directeur général. Il y a six directeurs, dont deux sont des signataires autorisés pour les contrats. Autrement dit, ils oeuvrent dans le domaine des opérations, et ce sont eux les principaux cadres supérieurs.

Le sénateur Stewart: À part vos bureaux ici à Ottawa, avez-vous d'autres bureaux?

M. Patriquin: Oui. Nous avons des bureaux à Ottawa. Au cours de cette dernière année, nous avons nommé des représentants partout au pays. Nous avons nommé des gens à Vancouver, Edmonton, Toronto, Montréal et Halifax. Pour ce faire, nous avons cherché des gens qui étaient déjà dans des ministères du gouvernement et dans un certain sens nous avons fait d'eux nos agents.

Le sénateur Stewart: Ils sont déjà fonctionnaires au gouvernement?

M. Patriquin: Oui, en effet.

[Text]

Senator Stewart: How often does your board meet?

Mr. Patriquin: The board meets four times a year. It is a policy board rather than a transactions board.

Senator Stewart: What policy questions do you have to settle? I can see that you would settle them once, but how often do you have to resettle them?

Mr. Patriquin: Since the board is the corporation and since the Ministers asked the corporation to double its volume, the Board has to look at and be happy with the strategies which we are proposing. The second major issue, of course, is the risk management framework.

Senator Stewart: How long does a board meeting last?

Mr. Patriquin: Board meetings last typically one morning. If you have an audit committee meeting, it will last an extra hour or two.

Senator Stewart: And is there remuneration or just a per diem?

Mr. Patriquin: It is the standard approach which is used by the Privy Council. It is related to the meetings of the Board. If there are other elements, I can undertake to find out what that is.

Senator Stewart: I gather then that your board meetings are not expensive?

Mr. Patriquin: No. The cost of the board meetings has reduced very significantly from pre-1992 to post.

Senator Hervieux-Payette: With respect to the EDC, CCC and the Federal Business Bank, do you feel that everybody should report to one ministry? You are in external trade. Should you report all of these who are doing business there? I would like to have your view on that.

Who is your competition in the private sector? We have not heard anybody complaining. It seems that the banks are happy with you. What is the cost to the clientele for the service that you are providing them? Also, when does your contract end with a customer end? It is when the goods or service has been delivered? Finally, are you listed on the Internet?

Mr. Patriquin: We now report to the Minister of Public Works and Government Services. I will not make any comment upon the appropriateness of which minister to report to. I must say that we have had very strong support. We have made particular efforts to develop our relationships with all the players and indeed the Minister of International Trade himself knows a great deal about us.

[Traduction]

Le sénateur Stewart: Combien de fois votre conseil d'administration se réunit-il?

M. Patriquin: Le conseil d'administration se réunit quatre fois l'an. C'est un conseil d'administration qui fixe les politiques plutôt que de s'occuper de chaque opération.

Le sénateur Stewart: Quels sont les problèmes de politique que vous avez à régler? Je comprends que vous devez les résoudre une fois, mais êtes-vous souvent obligés de les résoudre une deuxième fois?

M. Patriquin: Comme le conseil d'administration constitue la Corporation, et comme les ministres ont demandé à la corporation de doubler le volume de ses transactions, le conseil d'administration doit examiner et approuver les stratégies que nous proposons. Le deuxième grand problème, bien sûr, est le cadre de référence pour la gestion des risques.

Le sénateur Stewart: Combien de temps durent les réunions du conseil d'administration?

M. Patriquin: Habituellement, les réunions du conseil d'administration durent une matinée. Si le comité de vérification se réunit également, la réunion dure une heure ou deux de plus.

Le sénateur Stewart: Est-ce que les membres du conseil touchent un salaire, ou tout simplement une indemnité journalière?

M. Patriquin: Nous suivons la méthode habituelle du Conseil privé. La rémunération dépend des réunions du conseil d'administration. Si d'autres facteurs entrent en ligne de compte, je pourrais me renseigner sur ces facteurs.

Le sénateur Stewart: Donc, dois-je comprendre que les réunions de votre conseil d'administration ne sont pas coûteuses?

M. Patriquin: Non. Les coûts des réunions du conseil d'administration ont beaucoup diminué, si l'on compare les chiffres d'avant 1992 à ceux d'après 1992.

Le sénateur Hervieux-Payette: Croyez-vous que tous ces organismes — la SEE, la CCC et la Banque fédérale de développement — devraient relever d'un seul ministère? Vous oeuvrez dans le domaine du commerce international. Est-ce que tous les organismes qui oeuvrent dans ce domaine devraient relever d'un seul ministère? J'aimerais bien entendre votre opinion là-dessus.

Qui sont vos concurrents dans le secteur privé? Nous n'avons entendu aucune plainte. Il semblerait que les banques sont contentes de vos activités. Quel est le prix des services que vous fournissez à vos clients? Je voudrais également savoir quand vos contrats avec des clients se terminent? Est-ce quand le produit ou le service a été livré? Et enfin, avez-vous un site sur l'Internet?

M. Patriquin: Maintenant, nous relevons du ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux. Je ne ferai aucun commentaire sur la question concernant le ministre dont nous devrions relever. Je dois dire que nous avons bénéficié d'un très fort appui. Nous nous sommes efforcés de soigner nos rapports avec tous les intervenants et, en effet, le ministre du Commerce international lui-même en sait long à notre sujet.

[Texte]

The only other comment I would make is that there are 20 countries that have significant export activities often related to other things. So it is a complex area. In terms of competition with the private sector, the potential competitors would be the surety companies which provide, essentially, a guarantee of performance. There is not in fact competition because they tend not to be in the same markets or the same industries. We want to sit down with them to see if there is some relationships which we can develop with them — rather like the banks.

For historic reasons, we are presently not charging for our ordinary transactions where we simply represent people in a contract. On the progress payment program, we charge a \$500 application fee. We charge the difference between prime and the normal lending rate against losses and we charge a fee for administering the contract.

On goods and services, our obligation ends basically on delivery. We do not get into long-term operational issues. There is, however, a very interesting issue of environmental liabilities which we have to work out to see whether we can do more of that internationally.

We will very shortly be on the Internet. We are just putting the finishing touches on that particular piece.

The Chairman: When you talked about the kind of risk assessment you do, and when you talked about the fact that you offer a different kind of performance guarantee than does EDC, and so on, I understand exactly what you said. The self-evident conclusion is that there has to be economies of scale if the two organizations were together. The fact that they offer different kinds of guarantees is in fact a wonderful example of the fact that they do not necessarily overlap and have complementary services. You use the same kind of risk assessment services, and so on. Perhaps in the next week or so you would write to us and elaborate your thoughts on this.

My point is: All of the evidence, as I listened very carefully to your description of your services, makes an awful lot of sense for all of the export services to be offered by the federal government. What am I missing? Why is that conclusion not almost self-evident?

Mr. Patriquin: In the case of CCC and EDC, in this narrow question of the concern, it is really a question of how you get those benefits. The question is: At what point do you start to run into real operational problems, conceptual problems or marketing problems, if you feel that the two things have to be maintained at an arm's-length basis? No one has figured out how to put an institution together and at the same time keep those two separate.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Patriquin.

The committee adjourned.

[Translation]

J'ajouterais qu'une vingtaine d'organismes oeuvrent dans le domaine des exportations et que souvent ces activités sont liées à d'autres choses. Donc, c'est un domaine complexe. Quant à nos concurrents dans le secteur privé, nos concurrents potentiels sont les sociétés de garantie, qui offrent, essentiellement, des cautionnements d'exécution. En fait, nous ne sommes pas en concurrence avec elles, car elles ont tendance à occuper d'autres marchés ou d'autres industries que les nôtres. Nous voulons les consulter pour savoir s'il est possible d'établir des rapports avec elles — comme avec les banques.

Pour des raisons historiques à l'heure actuelle, nous n'imposons pas de frais pour nos transactions ordinaires quand nous ne sommes que les représentants pour un contrat. Pour le Programme de paiements progressifs, nous imposons des frais de 500 \$. Nous demandons la différence entre le taux préférentiel et le taux de prêt normal contre les pertes, ainsi que des frais pour l'administration du marché.

Pour ce qui est des produits et services, essentiellement, notre obligation prend fin au moment de la livraison. Nous ne nous occupons pas des opérations à long terme. Par contre, il nous faut régler une question très intéressante, celle de la responsabilité pour atteinte à l'environnement, pour savoir si nous pourrions faire plus dans ce domaine au niveau international.

Nous serons raccordés à l'Internet très bientôt. Nous sommes en train de mettre la dernière touche à ce projet.

Le président: Quand vous avez parlé de votre évaluation des risques, et quand vous avez dit que le cautionnement d'exécution que vous offrez est différent de celui de la SEE, j'ai compris parfaitement. Il est évident que si les deux organismes étaient fusionnés, on pourrait réaliser des économies d'échelle. Ils offrent des cautionnements différents, ce qui montre très bien que les deux ne se chevauchent pas forcément et que leurs services sont complémentaires. Vous vous servez du même genre d'évaluation des risques, et cetera. Peut-être pourriez-vous nous écrire d'ici une semaine ou deux pour développer cette question.

Là où je veux en venir, c'est que tout semble indiquer — et j'ai écouté la description de vos services très attentivement — que tous les services relatifs aux exportations devraient être offerts par le gouvernement fédéral. Qu'est-ce que je ne saisis pas? Pourquoi cette conclusion ne va-t-elle pas pratiquement de soi?

M. Patriquin: Dans le cas de la CCC et de la SEE, c'est vraiment une question de savoir comment gagner ces avantages. Il faut se demander à quel point on sera confronté à de vrais problèmes opérationnels, des problèmes conceptuels ou des problèmes de commercialisation, si vous trouvez que les deux organismes doivent être indépendants l'un de l'autre. Il est impossible de mettre les organismes ensemble et en même temps les garder séparés.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Patriquin.

Le séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Bankers Association:

Helen Sinclair, President and Chief Executive Officer;
William Randle, Assistant General Counsel and Foreign
Banks' Secretary;
Craig Rothwell, Vice-President, Agriculture Division, Per-
sonal and Commercial Banking, Canadian Imperial Bank
of Commerce; and
Raymond Gunn, Director, Trade Finance, Toronto Dominion
Bank.

From Calmeadow Corporation:

Mary Coyle, Executive Director.

From the Canadian Commercial Corporation:

Douglas Patriquin, Executive Vice-President and Chief
Operating Officer.

De l'Association des banquiers canadiens:

Helen Sinclair, présidente et chef de la direction;
William Randle, chef adjoint du Contentieux et secrétaire aux
Banques étrangères;
Craig Rothwell, vice-président, Division d'agriculture, Opéra-
tions bancaires personnelles et commerciales, Banque
Canadienne Impériale de Commerce; et
Raymond Gunn, directeur, Services internationaux, Banque
Toronto-Dominion.

De la corporation Calmeadow:

Mary Coyle, directrice exécutive.

De la Corporation commerciale canadienne:

Douglas Patriquin, vice-président exécutif et chef des
Opérations.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Tuesday, December 12, 1995

Le mardi 12 décembre 1995

Issue No. 52

Fascicule n° 52

Forty-First Proceedings on:

Examination of the present state of the financial system in Canada in the wake of the major legislative and regulatory reform which took place two years ago.

Quarante et unième fascicule concernant:

Examen de l'état du système financier canadien dans la foulée de l'importante réforme législative et réglementaire intervenue il y a deux ans.

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Oliver
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Perrault, P.C.
Kelleher, P.C.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* Lynch-Staunton
(or Berntson)

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Sylvain. (December 12, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Oliver
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Perrault, c.p.
Kelleher, c.p.	Simard
Kolber	Stewart
LeBreton	Stratton

* Lynch-Staunton
(ou Berntson)

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Oliver est substitué à celui de l'honorable sénateur Sylvain. (Le 12 décembre 1995)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, December 12, 1995
(64)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:10 a.m. in room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber, LeBreton, Oliver, Simard, Stewart and Stratton. (10)

Other Senator present: The Honourable Senator Stollery.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Department of Industry Canada:

Alan Nymark, Assistant Deputy Minister, Industry and Science Policy; and

Peter Webber, Team Leader, Special Projects and Communication, Entrepreneurship and Small Business Office.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Marc-A. Brault, Assistant Deputy Minister, International Business Development and Chief Trade Commissioner; and John Mundy, Director, International Finance Division.

From the Department of Agriculture and Agri-Food Canada:

Tom Richardson, Director General, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch; and

Roger Eyvindson, Director, Policy Division, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 24, 1994, the Committee continued its examination into the state of the financial system in Canada and more specifically its review of Crown financial institutions.

The senior official from each Department made an opening statement and along with his colleague answered questions.

It was agreed — THAT a draft report on the Committee's review of Crown financial institutions be circulated to all members for their comments.

At 12:00 noon, the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 12 décembre 1995
(64)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 10, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber, LeBreton, Oliver, Simard, Stewart et Stratton. (10)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stollery.

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerald Goldstein, chef, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

D'Industrie Canada:

Alan Nymark, sous-ministre adjoint, Politique industrielle et scientifique; et

Peter Webber, chef d'équipe, Projets spéciaux et communications, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise.

Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur:

Marc-A. Brault, sous-ministre adjoint, Expansion du commerce international, et délégué commercial en chef; et

John Mundy, directeur, Finances internationales.

D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Tom Richardson, directeur général, Politique et programmes de protection du revenu agricole, Direction générale des politiques; et

Roger Eyvindson, directeur, Élaboration des politiques, Direction de la politique et des programmes de protection du revenu agricole, Direction générale des politiques.

En conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 24 février 1994, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien, plus particulièrement des institutions financières d'État.

Le haut fonctionnaire de chaque ministère fait un exposé, puis, avec l'aide de ses collègues, répond aux questions.

Il est entendu — QU'une ébauche du rapport du comité sur son examen des institutions financières d'État sera distribuée à tous les membres afin de connaître leur avis.

À midi, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 12, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:00 a.m. to continue its examination of the state of the financial system in Canada, and in particular its study of Crown financial institutions.

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Senators, welcome to our last session on the study of Crown financial institutions. We have with us today representatives of Industry Canada, Foreign Affairs and International Trade, and Agriculture and Agri-Food Canada.

We decided to have all the officials make any opening statements they wish to, and then we will ask them questions collectively. We know that members of all three departments have been following the hearings, and we have spoken to a number of officials as we have proceeded.

Let us begin with opening statements, after which we will ask you questions on a wide variety of topics emanating from the evidence we have heard thus far.

Mr. Alan Nymark, Assistant Deputy Minister, Industry and Science Policy, Department of Industry Canada: I have some background information which can be circulated to the committee at this time. Thank you for inviting me to participate in this session.

Vous avez posé un certain nombre de questions intéressantes au sujet desquelles d'autres témoins vous ont fait des observations. J'ai l'intention de me concentrer sur quatre aspects. Premièrement, je discuterai de la possibilité qu'il existe des segments du marché visé qui sont mal desservis.

I will next deal with the role of public sector institutions in capital markets served by the CCFIs. I will also deal with other policy instruments the government uses to enhance access to capital. Finally, I will discuss the question of oversight and review of these institutions.

Honourable senators, you have asked whether there are gaps in the marketplace which are underserved by the private sector and not covered by the public sector. Testimony from small businesses and bankers before the House of Commons Standing Committee on Industry last year suggested that indeed there are some gaps. According to the available evidence, these gaps vary according to size of capital requirement, the industry sector and the overall condition of the business in question.

I will go through three specific gaps which have been identified both in the private sector and through public sector studies.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 12 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'est réuni aujourd'hui à 10 heures dans le but de poursuivre son examen de l'état du système financier canadien, notamment l'étude des institutions financières de la Couronne.

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Je souhaite la bienvenue aux sénateurs à notre dernière réunion sur l'étude des institutions financières de la Couronne. Nous accueillons aujourd'hui des représentants d'Industrie Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Agriculture et d'Agroalimentaire Canada.

Nous allons procéder comme suit: les représentants feront leurs remarques liminaires et ensuite nous passerons aux questions. Nous savons que les fonctionnaires des trois ministères ont suivi nos audiences, et nous avons parlé à un certain nombre d'entre eux au cours de nos travaux.

Mais commençons d'abord par les déclarations préliminaires, après quoi nous allons vous poser des questions sur divers sujets découlant de votre témoignage.

M. Alan Nymark, sous-ministre adjoint, Politique industrielle et scientifique, Industrie Canada: J'ai apporté des notes d'information qu'on pourrait maintenant distribuer aux membres du comité. Je vous remercie de m'avoir invité à participer à cette réunion.

You raised a certain number of interesting questions which other witnesses spoke to. I will focus on four aspects. First, I will talk about existing opportunities in under-served market segments.

Deuxièmement, je traiterai du rôle des institutions du secteur public sur les marchés financiers que desservent les institutions financières appartenant à l'État. Troisièmement, je passerai en revue les autres instruments de politique que le gouvernement utilise pour améliorer l'accès au capital. Enfin, je discuterai de la question de la surveillance et de l'examen de ces institutions.

Honorables sénateurs, vous vouliez savoir s'il y avait des segments du marché qui étaient mal desservis par le secteur privé et qui échappaient aux initiatives du secteur public. D'après les témoignages donnés l'an passé par des banquiers et des représentants de petites entreprises au comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes, ces segments existent bel et bien. Selon les preuves dont nous disposons actuellement, ils varient en fonction des capitaux requis, du secteur concerné et de la situation générale de l'entreprise en question.

Je vais examiner trois problèmes précis qui ont été déterminés dans le secteur privé à partir d'études effectuées par le gouvernement.

[Texte]

The first is the so-called size impediment. It relates to small business and small loans, meaning loans under \$100,000 and equity investments of less than \$750,000. I have not invented these figures. The \$100,000 figure has been used in the report of the Standing Committee on Industry, "Taking Care of Small Business." The \$750,000 figure for equity is one used in a report by Paul Toriel entitled "Financing the New Economy: Towards a Positive Conspiracy." It is a June 1994 report.

The amounts which small business are looking for are typically well under these levels. The problem is that expenses incurred by lending institutions to process applications for smaller loans and smaller equity investments are similar to those for large ones. Thus, it is very difficult for them to make money due to the size of the overhead. For example, the average size of loan under the Small Business Loans Act in 1994 was about \$58,800. There is an asymmetry of interest on the size of loan, a mismatch between the size of the loan and the equity required by the bank to make money, and the amount of debt that the small business can carry.

When he appeared before you, the president of the Business Development Bank described one program which has been launched by the BDB to address this specific gap; namely, the micro-business financing facility. That program provides training as well as financing up to \$50,000 for early growth needs for small business.

The second gap identified by the House of Commons Standing Committee on Industry is the so-called knowledge impediment in the supply of capital. That applies, first, to funding for start-up for early development, but also to the high technology, new technology and export-ready firms. These are typically high-growth potential firms which are developing and marketing new technologies, but which have limited or no track record, unproven markets and/or few fixed assets.

Financial institutions in the private sector often consider it very risky to lend money to these businesses because they often lack a technical understanding of the companies, their products and their markets. A large share of such firms' assets comprise skills, R&D prowess and technology-intensive inventories. Those are difficult items to evaluate and some do not have much value as collateral, at least in traditional terms.

A recent study by the CFIB indicated that access to better bank credit remains among the main reasons why smaller firms are not expanding.

[Translation]

Le premier problème qui se pose est l'«obstacle de la taille». Celui-ci concerne les petites entreprises et les prêts d'un montant peu élevé, c'est-à-dire les prêts de moins de 100 000 \$ et les investissements en actions de moins de 750 000 \$. Je n'ai pas inventé ces chiffres. Le montant de 100 000 \$ provient du rapport du comité permanent de l'industrie intitulé «Pour financer le succès de la PME». Le montant de 750 000 \$ pour les investissements en actions provient d'un rapport rédigé par Paul Toriel et intitulé «Financing the New Economy: Towards a Positive Conspiracy». Ce rapport date de juin 1994.

Mais les montants que les petites entreprises demandent sont ordinairement bien inférieurs. Le problème est que les dépenses des institutions de prêts relatives au traitement des demandes de prêts et d'investissements en actions moins importants sont à peu près les mêmes que celles qui concernent les demandes de prêts pour des sommes plus importantes. Par conséquent, il est plus difficile pour les banques de profiter des demandes moins importantes de prêts à cause des coûts fixes. En 1994, par exemple, le montant moyen du prêt demandé en application de la Loi sur les prêts aux petites entreprises était d'environ 58 800 \$. Il existe donc une asymétrie d'intérêts, c'est-à-dire un déséquilibre entre le montant du prêt ou de la participation qui permet à la banque de réaliser des bénéfices et le montant de la dette que la petite entreprise est en mesure d'assumer.

Lorsqu'il a comparu devant votre comité, le président de la Banque de développement du Canada a décrit un programme de financement des micro-entreprises lancées récemment par la BDC, qui vise précisément à remédier à cette situation. Il s'agit d'un programme pour assurer une formation et un financement, jusqu'à concurrence de 50 000 \$, destiné à favoriser la croissance immédiate des petites entreprises.

Le second problème identifié par le comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes est ce qu'on appelle l'«obstacle du manque de connaissance» en ce qui concerne l'offre de capitaux. Le problème concerne tout d'abord les entreprises qui ont besoin de fonds de démarrage ou de lancement, mais aussi les entreprises de technologie de pointe ou de technologie nouvelle, ou les entreprises prêtes à exporter. Il s'agit habituellement d'entreprises qui présentent un grand potentiel de croissance, qui mettent au point ou en marché des technologies nouvelles, mais qui ont peu ou pas de réussite à leur actif, dont les marchés n'ont pas fait leur preuve ou qui possèdent peu d'immobilisations.

Les institutions financières du secteur privé considèrent les prêts à ces entreprises souvent comme un placement risqué parce qu'elles ne connaissent souvent pas la nature, les produits et les marchés de ces dernières. L'actif de ces sociétés est dans une large mesure composé de compétences, de poudesses en R et D et de stocks technologiques. Il est très difficile d'évaluer ces éléments, et certains n'ont d'ailleurs pas beaucoup de valeurs comme garantie, du moins aux conditions traditionnelles.

D'après des études récentes de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, par exemple, la difficulté d'obtenir de meilleures modalités de crédit auprès des banques demeure l'une des principales entraves à l'expansion des petites entreprises.

[Text]

The third impediment which has been identified is the so-called flexibility impediment. New companies often have limited or uneven cash flows in their first three years. Commercial lending institutions, on the other hand, are looking for steady payments, month in and month out, irrespective of the cash flow problems. They are not sufficiently flexible to meet the needs of these start-up organizations.

The recent review of small business, including the review of the mandate of the Business Development Bank, helped identify most of these gaps. The public sector has a role to play in helping to fill these gaps in ways that are flexible, recognizing that dynamic markets adjust. We believe that our role in the public sector is to help fill these emerging gaps once the market has filled existing gaps.

Industrie Canada a également demandé l'exécution d'une recherche pour confirmer la nature et l'envergure de ces obstacles à la croissance. Nous tiendrons d'ailleurs, en janvier, une importante conférence nationale qui devrait nous fournir des preuves concrètes supplémentaires sur la situation.

You also asked whether the public sector financial institutions were impeding the development of new products and initiatives by the private sector. Let me put the role of these institutions into context. Public sector efforts to help remedy the impediments to growth which I have just outlined are based on recognition of certain realities. First, the public sector cannot begin to provide all the financing that could be required. Second, the public sector can usefully and selectively supplement capital available from the private sector. Third, the public sector can also, through various programs and facilities, make it easier for banks and other private sources to lend or invest in the face of the disincentives mentioned above. Finally, the provision of public sector capital must be done on a cost recoverable basis given the current fiscal environment.

As indicated in the material passed out to you, the direct role of the public sector in capital markets is relatively small. The combined lending of the CCFIs totals about \$15.7 billion in a universe of \$1.3 trillion. At 1.2 per cent of the overall capital market, these institutions cannot be anything but niche players. Equally, the focus of their activity must be on the impediments to growth mentioned earlier, especially on small, knowledge-based, export-ready and high-tech businesses. The BDC has been serving part of this market niche with its term loans, its venture loans and venture capital program for the last decade. The bank's new patient capital program is specifically targeted at meeting the needs of this niche.

The bank's mandate is founded on complementarity, which is the essence of filling gaps. The bank complements the products and services offered by the private sector. Also, the bank is

[Traduction]

Le troisième problème qui a été identifié est l'«obstacle du manque de souplesse». Les mouvements de trésorerie des nouvelles sociétés sont souvent restreints ou irréguliers au cours des trois premières années. Or, les établissements de crédit commerciaux veulent avoir des versements réguliers, chaque mois, indépendamment des problèmes de trésorerie. Ils ne sont pas assez souples pour subvenir aux besoins des nouvelles entreprises.

L'examen récent de la politique sur la petite entreprise, qui a porté notamment sur le mandat de la Banque de développement du Canada, a permis de cerner la plupart des difficultés. Les marchés financiers sont toutefois aussi dynamiques que les besoins de la petite entreprise. L'examen qu'entreprend votre comité et les travaux en cours du comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes aideront les décideurs à bien comprendre ces difficultés.

Industry Canada has also requested that a study be carried out to assess the nature and scope of barriers to growth. Incidentally, we will have a major national conference in January which will provide us with additional tangible evidence regarding the situation.

Vous vouliez également savoir si les institutions financières du secteur public nuisaient à la mise au point par le secteur privé d'initiatives et de produits nouveaux. Permettez-moi tout d'abord de situer le rôle de ces institutions dans son contexte. Le secteur public s'est employé à éliminer ces obstacles à la croissance parce qu'il a pris conscience de certaines réalités. Premièrement, le secteur public ne peut absolument pas fournir tous les fonds nécessaires. Deuxièmement, il peut, en agissant de manière judicieuse et sélective, compléter le financement offert par le secteur privé. Troisièmement, il peut aussi, au moyen de divers programmes et de différentes mesures, faire en sorte qu'il soit plus facile pour les banques et d'autres sources de financement privées de prêter ou d'investir des sommes, malgré les contraintes que j'ai mentionnées. Enfin, vu le climat financier actuel, le secteur public ne peut assurer un financement qu'en régime de recouvrement des coûts.

Comme la documentation qui vous a été distribuée l'indique, le secteur public joue en fait un rôle direct minime sur le marché financier. Les prêts combinés des institutions financières appartenant à l'État s'élèvent à environ 15,7 milliards de dollars, alors que le montant global des prêts dépassent 1,3 billions de dollars. Ne représentant qu'un peu plus de 1,2 p. 100 du marché financier, ces institutions n'ont d'autre choix que de viser des créneaux. De même, elles doivent se concentrer sur les obstacles à la croissance déjà mentionnés que connaissent surtout les petites entreprises de technologie de pointe, fondées sur la connaissance et prêtes à exporter. Depuis une décennie, la BDC dessert une partie de ce créneau au moyen de ces prêts à terme, c'est-à-dire de son programme des prêts à redevance. Son nouveau programme du capital patient vise expressément à répondre aux besoins de ce créneau.

La banque s'emploiera à répondre aux besoins auxquels ne satisfait pas les établissements de financement du secteur privé. Elle collaborera également avec le secteur privé, les organismes

[Texte]

moving into these new areas in partnership with the private sector, regional agencies and other CCFIs, as well as our groups and institutions as appropriate. The bank has already signed memoranda of understanding with ACOA, Western Economic Development and the Aboriginal Business Canada Program to guide this partnership approach.

The BDC's presence in serving this niche has not prevented others, including the Royal Bank, which made a recent announcement in this respect, from seeing an opportunity and developing a program to serve an expanded market. This example of path-breaking by the BDC for the private sector provides a partial answer to the committee's second question as to whether private sector development is impeded by CCFI activities. At least as it relates to this market niche, the answer is "no".

Let me turn now to the committee's sixth question which deals with the other policy instruments, tools which the government uses to help small businesses overcome impediments to growth described earlier.

As honourable senators know, in the last budget the government announced that it would reduce its subsidies to business by 60 per cent. For its part, Industry Canada has cut its programs by about four-fifths. It is now focused on providing business with a competitive business climate through policy development in general conducive to that better business climate. In doing so, Industry Canada also provides marketplace services, such as the issuance of patents and spectrum licences, as well as strategic information products which will enhance the competitiveness of Canadian businesses.

Within the Ministry of Industry's portfolio, our approach with the BDC and agencies such as the National Research Council is to establish one-stop access to business services. Building effective partnerships within the portfolio has also helped us to work closely with the private sector and other government departments. A recent example is our joint efforts with the Department of Foreign Affairs and International Canada on Trade Team Canada, but Marc Brault, I am sure, will be describing this further.

Even in these constrained fiscal circumstances, the government recognizes that there is an important public sector role in helping smaller firms access financing. In addition to reviewing the mandate of the BDC, the government has acted to continue the small business loans program. The SBLA program was introduced in 1961 to provide access to fixed loans to small business enterprises which might otherwise not be able to secure financing. The program offers a government guarantee to encourage private sector lenders to make loans for the purchase of land, the construction or expansion of buildings and the modernization of equipment. Under the current rules, these loans are available to virtually all small for-profit businesses with annual gross revenues under \$5 million.

[Translation]

régionaux, d'autres institutions financières appartenant à l'État et d'autres groupes ou institutions, selon les besoins. Elle aurait déjà conclu des protocoles d'entente avec l'APECA, la diversification de l'économie de l'Ouest et l'Entreprise autochtone Canada pour orienter ce partenariat.

La présence de la BDC dans ce créneau n'a pas empêché d'autres intervenants, y compris la Banque royale, qui a fait une annonce récente à ce sujet, de voir là une occasion et de mettre sur pied un programme pour répondre aux besoins d'un marché en plein essor. Ce rôle de défricheur que joue la BDC pour le secteur privé constitue un élément de réponse à la deuxième question du comité, qui est celle de savoir si les activités des institutions financières appartenant à l'État nuisent au développement du secteur privé. Du moins en ce qui concerne ce créneau, la réponse est négative.

Je passe maintenant à la sixième question du comité qui concerne les autres instruments de politique dont se sert le gouvernement pour aider les petites entreprises à surmonter les obstacles à la croissance mentionnés précédemment.

Comme les honorables sénateurs le savent, le gouvernement a annoncé dans le dernier budget qu'il allait réduire les subventions aux entreprises de 60 p. 100. Pour sa part, Industrie Canada a réduit ses programmes des quatre cinquièmes environ. Le ministère s'occupe maintenant essentiellement de fournir aux entreprises un climat favorable grâce à des politiques facilitant les activités commerciales. Industrie Canada fournit en même temps des services sur le marché, en émettant par exemple des produits et des licences générales ainsi qu'en fournissant des renseignements stratégiques contribuant à renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes.

Dans le cadre du portefeuille du ministère de l'Industrie, notre démarche auprès du CAE et d'organismes comme le Conseil national de recherches consiste à fournir un guichet unique d'accès aux services des entreprises. La mise sur pied de partenariats efficaces dans le cadre de ce portefeuille nous a aussi aidé à collaborer étroitement avec le secteur privé et d'autres ministères. Un exemple récent de notre collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a été l'Équipe Canada, mais je suis sûr que Marc Brault reviendra là-dessus.

Même avec les compressions budgétaires actuelles, le gouvernement sait bien qu'il est important que le secteur public aide les petites entreprises à trouver du financement. En plus de la révision du mandat du CAE, le gouvernement a pris des mesures pour poursuivre le programme de prêts aux petites entreprises. Ce programme a été mis sur pied en 1961 pour donner à de petites entreprises qui n'avaient pas les moyens de trouver un financement l'accès à des prêts fixes. Ce programme est assorti d'une garantie du gouvernement pour encourager les prêteurs du secteur privé à consentir des prêts pour l'achat de terres, pour la construction ou l'expansion d'édifices et la modernisation d'installations. Avec les règles actuelles, ces prêts sont à la disposition de pratiquement toutes les petites entreprises à but

[Text]

Le programme des prêts aux petites entreprises est une initiative du gouvernement fédéral et des prêteurs du secteur privé. Le programme est exécuté par ces derniers, qui décident d'approuver ou de refuser les demandes et qui se basent sur les critères qui s'appliquent au crédit commercial.

For the two years since 1993, over 108,000 new loans were made for a value of \$6.9 billion. Lender reports indicate an average of two new jobs created per borrower. Based on historical cost figures, this translated into a cost per job of \$2,600, a figure that should be reduced to zero now that the program has been put on a cost-recovery basis.

Borrowers can pay up to three percentage points above prime for SBLA loans. While this price varies depending on competitive conditions, it should be sufficient to ensure that the program is incremental in its impact — i.e., it finances new activities.

With about 20 staff to administer it, the SBLA is similar in purpose, though not necessarily in scale or cost, to similar public sector initiatives in other industrialized countries. The small business administration in the United States, for example, with over 3,100 employers, has a portfolio of \$24.8 billion of outstanding business loans to over 106,000 businesses. Benchmarked against our competitors, we believe that the SBLA is an extraordinarily low-cost job creator and very efficiently delivered.

Finally, the committee has asked for comments on the subject of oversight of CCFIs. In particular, you asked whether it would make sense to create a watchdog for these organizations on the model of the Office of the Superintendent of Financial Institutions, or OSFI, and whether their legislation should contain sunset clauses.

Let me address that question by looking first at the role of OSFI. Part of its job is to regulate the capital and liability of regulated financial institutions. It does so in the interests of depositors and to protect the integrity of the Canadian financial system. The CCFIs have no depositors and their sole shareholder is the Government of Canada. They operate under a system of controls which has been designed to protect the interests and control the liabilities of that one shareholder.

For example, each of the CCFIs is required to prepare a five-year corporate plan and an annual borrowing plan. These must be reviewed and approved by Treasury Board. The Minister of Finance must approve individual borrowings, and their balance sheets, which appear in annual reports to Parliament, must be scrutinized and certified by the Auditor General of Canada.

As to whether there should be sunset clauses for the CCFIs, I would note that the Business Development Bank of Canada Act calls for a parliamentary review after five years.

[Traduction]

lucratif ayant atteint un revenu annuel brut de moins de 5 millions de dollars.

The Small Business Loans Program is an initiative by the federal government and private sector lenders. The program is managed by the latter, who can approve or reject applications based on business credit criteria.

Au cours des deux dernières années, plus de 108 000 nouveaux prêts représentant 6,9 milliards de dollars ont été consentis. D'après les créanciers, chaque emprunteur a créé en moyenne deux nouveaux emplois. Compte tenu des chiffres de coûts traditionnels, cela représente un coût par emploi de 2 600 \$, un chiffre qui devrait être ramené à zéro maintenant que le programme doit s'autofinancer.

Les emprunteurs peuvent payer jusqu'à trois points de pourcentage de plus que le taux préférentiel pour ces prêts. Bien que le prix varie suivant la concurrence, il devrait être suffisant pour permettre au programme de développer ses activités, c'est-à-dire de financer de nouvelles activités.

Avec un personnel administratif de 20 personnes, ce programme est analogue sur le plan des objectifs, quoique pas nécessairement sur le plan de l'échelle ou du coût, à des initiatives publiques semblables prises dans d'autres pays industrialisés. L'administration des petites entreprises aux États-Unis, par exemple, avec plus de 3 100 employeurs, a un portefeuille de 24,8 milliards de dollars de prêts en souffrance faits à plus de 106 000 entreprises. En comparaison, notre programme est une façon extrêmement efficace de créer des emplois à faible coût.

Enfin, le comité nous a demandé nos commentaires sur l'examen des institutions financières de la Couronne. Vous vous demandez notamment s'il serait bon de nommer quelqu'un pour surveiller ces organisations, comme c'est le cas pour le Bureau du surintendant des institutions financières, et s'il faudrait prévoir dans la loi des dispositions de réexamen.

Je voudrais tout d'abord vous dire quelques mots sur le rôle du surintendant des institutions financières. Son travail consiste en partie à réglementer le capital et les responsabilités des institutions financières réglementées. Il le fait dans l'intérêt des déposants et pour protéger l'intégrité du système financier canadien. Les institutions financières de la Couronne n'ont pas de déposants et leur seul actionnaire est le gouvernement du Canada. Elles sont régies par un système de contrôle mis sur pied pour protéger les intérêts et contrôler le passif de cet unique actionnaire.

Chacune de ces institutions doit par exemple préparer un plan d'entreprise quinquennal et un plan annuel d'emprunt, qui doivent être examinés et approuvés par le Conseil du Trésor. Le ministre des Finances doit approuver les emprunts individuels, et les bilans, qui sont publiés dans des rapports annuels au Parlement, doivent être passés au crible et certifiés par le vérificateur général du Canada.

Quant à savoir s'il faudrait prévoir des dispositions de réexamen, je vous signalerai que la Loi sur la banque de développement du Canada prévoit une révision parlementaire au bout de cinq ans.

[Texte]

J'espère que mon exposé a aidé le comité à mieux comprendre la structure générale du marché financier et le cadre du programme dans lequel les institutions financières appartenant à l'État fonctionnera.

Thank you very much. I would welcome your questions.

The Chairman: Honourable senators, we will allow Mr. Brault and Mr. Richardson to make their opening statements, after which we will question the panel collectively.

Mr. Brault, do you have an opening statement to make?

M. Marc-A. Brault, sous-ministre adjoint, Expansion du commerce international et délégué commercial en chef, ministère des Affaires étrangères et du commerce extérieur: C'est avec plaisir que je représente le ministère des Affaires étrangères et du commerce international devant ce comité. Vous vous souviendrez que mon prédécesseur, Brian Schumacher, a comparu devant vous en juin 1995.

La Corporation financière de la Couronne avec qui le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a eu une implication plus poussée et plus directe est, bien sûr, la société pour l'expansion des exportations. Je crois qu'il serait approprié que je vous décrive la nature des relations entre le ministère et la S.E.E. Je veux aussi vous parler brièvement du rôle que le ministère joue en tant que leader dans le développement des affaires internationales. Et enfin, je ferai de mon mieux pour répondre aux questions que vous voudrez m'adresser.

The role the department plays with respect to the EDC is a multi-faceted one. First, and most obviously, the Minister for International Trade, the Honourable Roy MacLaren, provides overall policy direction for the EDC, which is accountable through him to Parliament. The kind of direction the minister gives makes a very significant difference to what the EDC does and how it does it. The most obvious recent example is the clear mandate the minister has given the EDC to increase the services it provides to smaller exporters to fill that particular market gap.

This has had some very positive initial results, which the EDC has already described for you, including the establishment of its emerging exporter team and the development of the master accounts receivable guarantee, or MARG, for delivery to the banks.

The department is also a key player in corporate governance of the EDC through the membership of the Deputy Minister for International Trade on its board of directors. The deputy minister first represents the views of the minister on the board and then ensures that the overarching public policy objective of the EDC as a Crown agency is consistently addressed, for example, to support and develop Canada's export trade and Canadian capacity to engage in that trade in contrast to commercial banks whose principal objective is to maximize profit. The deputy minister brings to the board in-depth knowledge of where export opportunities for Canada lie in what is a rapidly evolving global marketplace.

[Translation]

I hope my presentation helped the committee gain a better understanding of the general structure of the financial market and the framework of the program under which public financial institutions operate.

Merci. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons laisser M. Brault et M. Richardson faire leurs déclarations préliminaires, et nous poserons ensuite des questions à l'ensemble des témoins.

Monsieur Brault, vous avez une déclaration préliminaire?

Mr. Marc-A. Brault, Assistant Deputy Minister, International Business Development and Chief Trade Commissioner, Department of Foreign Affairs and International Trade: I am pleased to represent the Department of Foreign Affairs and International Trade before this committee. You may recall that my predecessor, Brian Schumacher, appeared before the committee last June.

The Financial Crown Corporation which the Department of Foreign Affairs and International Trade deals with most closely is, of course, the Export Development Corporation. I think it would be appropriate for me to describe the nature of the relationship between the department and the EDC. I would also like to briefly address the department's role as a leader in the development in international trade. I will then do my best to answer any questions you may have.

Le ministère joue un rôle multiple auprès de la SEE. Tout d'abord, évidemment, le ministre du Commerce international, l'honorable Roy MacLaren, fixe l'orientation politique générale de la SEE, qui rend des comptes au Parlement par son intermédiaire. Ces orientations influent considérablement sur ce que fait la SEE et sur la manière dont elle le fait. L'exemple récent le plus évident est le mandat très clair que le ministre a fixé à la SEE en la chargeant de développer les services qu'elle fournit aux petits exportateurs pour combler ce créneau particulier du marché.

Cette initiative a donné des résultats initiaux très positifs, que le représentant de la SEE vous a déjà décrits, notamment la mise sur pied d'une nouvelle équipe d'exportateurs ainsi que la création de la garantie sur les comptes clients à l'intention des banques.

Le ministère est aussi l'un des intervenants clés dans la régie de la SEE par l'intermédiaire du sous-ministre du Commerce international, qui fait partie de son conseil d'administration. Le sous-ministre représente tout d'abord le point de vue du ministre à ce conseil et il veille en outre à ce que la SEE respecte systématiquement les objectifs de politique publique qui lui sont assignés en tant que société d'État, par exemple aider et développer les exportations canadiennes et la capacité du Canada dans ce domaine, par opposition aux banques commerciales dont l'objectif principal est de réaliser le maximum de profit. Le sous-ministre apporte au conseil d'administration une connaissance approfondie des créneaux d'exportation possibles pour le Canada dans un marché mondial en évolution rapide.

[Text]

Finally, he represents the interests of the wider export community with which he has close contact through various sectoral committees that regularly provide private sector advice to the department, thus supplementing the insights provided by the private sector board members.

The department also participates as one of the EDC's guardian authorities in the OECD consensus process. The EDC participates in all consensus meetings, whereas the Department of Foreign Affairs and the Department of Finance participate two or three times a year. The consensus is the forum through which disciplines on official export credit support are agreed and monitored in an effort to reduce trade distortions caused by the subsidization of export credits and the agencies that provide such credits. Disciplines on official export credits are important for a country like Canada which has a limited ability to win international projects by buying them through one form of government support or another.

The department also works closely with the EDC on the Canada Account, which is the national interest account where the Government of Canada itself provides financing for higher risk transactions. The department's role in providing policy direction for the Canada Account and in approving transactions puts it in regular and close operational contact with the EDC, which is responsible for the day-to-day administration of the account. As with its work on the OECD consensus, this gives the department a familiarity with the EDC that strengthens its capability to fulfil effectively its general policy direction and corporate governance roles.

Finally, the department plays an important role as the EDC's partner in export development. This role is played most obviously overseas, as the EDC does not have its own personnel station overseas. It does its work closely with trade commissioners in our embassies and consulates to meet its needs in facilitation, marketing and intelligence gathering.

The various roles that the department plays with respect to the EDC, namely, policy direction, corporate governance and partner, permit it to exercise a fairly sophisticated and ongoing review function over the corporation. This supplements the formal, periodic reviews undertaken by bodies such as the Treasury Board, the Auditor General and Parliament.

With regard to the other financial Crowns, I represent the Department of Foreign Affairs and International Trade on the board of the CCC, where I provide the department's perspective in the same way that the deputy minister does on the EDC's board. All our trade commissioners act as the eyes and the ears of the CCC overseas in the same way as they do with the EDC. We have no normal role with respect to the BDC or the FCC or the regional development agencies. However, I should like to underscore that the department takes the lead role in coordination of all international business development activities undertaken by various government departments and agencies, including the relevant financial Crown corporations. We believe that the leadership exercised by the Department of Foreign Affairs and

[Traduction]

Enfin, il représente les intérêts des exportateurs en général avec lesquels il est en contact étroit par le biais de divers comités sectoriels qui transmettent régulièrement les avis du secteur privé au ministère, ce qui complète les suggestions des membres du conseil venant du secteur privé.

Le ministère participe aussi, en tant que l'une des autorités responsables de la SEE, au processus de consensus de l'OCDE. La SEE participe à toutes les réunions de consensus, alors que le ministère des Affaires étrangères et le ministère des Finances y participent deux ou trois fois par an. Ces réunions servent à définir les paramètres du soutien officiel aux exportations et à les contrôler afin de réduire les distorsions commerciales provoquées par le subventionnement des crédits à l'exportation et les organismes fournissant ces crédits. Il est important que ces crédits officiels à l'exportation soient assujettis à une grande discipline pour un pays comme le Canada, qui n'est guère en mesure de conclure des contrats internationaux grâce à une forme d'aide gouvernementale quelconque.

Le ministère collabore aussi étroitement avec la SEE au Compte du Canada, qui est le compte national d'intérêts grâce auquel le gouvernement du Canada finance des transactions à risque élevé. Comme le ministère assure l'orientation politique de ce compte et approuve les transactions, il est en contact régulier et étroit avec la SEE, qui est responsable de l'administration au jour le jour de ce compte. Comme dans le cadre du travail au niveau du consensus de l'OCDE, cela permet au ministère d'avoir une bonne connaissance de la SEE, qui lui permet de faire efficacement son travail de détermination des orientations politiques générales et de régie.

Enfin, le ministère joue un rôle important à titre de partenaire de la SEE au niveau du développement des exportations. Ce rôle se manifeste de la façon la plus évidente à l'étranger, puisque la SEE n'a pas ses propres services à l'étranger. Elle collabore étroitement avec les délégués commerciaux de nos ambassades et de nos consulats pour recueillir des informations sur les marchés, ce qui facilite le travail des entreprises.

Grâce aux divers rôles qu'il joue auprès de la SEE, en matière d'orientation politique, de régie et de partenariat, le ministère peut assurer une surveillance assez poussée et constante de cette société. Cet examen complète les examens officiels réguliers réalisés par des organismes comme le Conseil du Trésor, le vérificateur général et le Parlement.

Pour ce qui est des autres sociétés financières de la Couronne, je dirai que je représente le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international au conseil d'administration de la CCC, où je donne le point de vue du ministère de la même façon que le sous-ministre au conseil d'administration de la SEE. Tous nos délégués commerciaux sont les yeux et les oreilles de la CCC à l'étranger comme pour la SEE. Nous n'avons pas de rôle normal auprès du CAE ou de la SCA, ou des organismes régionaux de développement. Toutefois, je tiens à souligner que le ministère mène la coordination de toutes les activités de développement international des divers organismes et ministères gouvernementaux, notamment les sociétés d'État financières pertinentes. Nous croyons que ce rôle de meneur du ministère au niveau de la

[Texte]

International Trade in coordinating international business investment is very effective. To strengthen it further, we are building into the process a private sector advisory mechanism the same way as we did for trade policy some years ago.

The new process announced by Minister MacLaren in Fredericton at the Canadian Exporters Association annual convention in October is referred to as Team Canada. Mr. Nymark mentioned it, as did other witnesses. This process came from a joint Industry Canada/Department of Foreign Affairs and International Trade memorandum to cabinet describing how we should coordinate all business development initiatives together. A similar process was presented and accepted by cabinet with Agriculture and Agri-Food Canada and Foreign Affairs and International Trade. There are two processes, but they are exactly the same — one on agriculture and one on everything else.

The key with respect to Team Canada is Canada's international business strategy. That is the vehicle or the strategy which, from now on, will govern Canada's approach to international business development. In our case, how will the federal government support these strategies from now on?

In the past, we have had so-called strategies, but they were focus-oriented on what Foreign Affairs — External Affairs at that time — was doing. This one is all-inclusive. It includes the work of approximately 20 government and departmental agencies at the federal level involved in trade, plus the provinces and the private sector. Altogether, we determine what the strategy should be in approximately 23 sectors and in countries around the world.

To get there, national sector teams were created — that is, 23 sector teams. This came about during the time of the Gulf War. We had to do quite a bit of sourcing for equipment and services. We did not have all that much time to do it. There were two people in our department, some in National Defence, some in Industry Canada and some in the private sector who knew this industry well. A small team was created. Together, in a matter of three months, they sourced \$800 million worth of business. We said that if we could do it under these conditions, why not do it in other sectors as well?

Under the lead of Industry Canada, national sector teams were established. Their main job was to develop Canada's international business strategy. The national sector teams include the government, the provinces and the private sector.

To support it all, at the regional level in each province, we have created what we call "networks". They include all partners in the region. We identified priorities, for example, in Alberta, where I was last week. Together, working with those priorities, we identified what they can do at the local level to help Team Canada with training, for example. If someone wants to sell cups to the U.S., instead of sending them to the trade commissioners

[Translation]

coordination internationale des investissements est très efficace. Pour le renforcer encore, nous sommes en train de mettre sur pied un mécanisme consultatif du secteur privé comme nous l'avions fait il y a quelques années pour la politique commerciale.

On désigne sous le nom d'Équipe Canada le nouveau processus annoncé par le ministre MacLaren à Fredericton lors du congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens en octobre. M. Nymark en a parlé, de même que d'autres témoins. Ce processus est le résultat d'un mémoire mixte adressé par Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international au cabinet pour lui suggérer une forme de coordination de toutes les activités de développement commercial. Un mécanisme analogue a été soumis par Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international au Cabinet, qui l'a accepté. Il y a donc deux mécanismes, qui sont rigoureusement identiques, un pour l'agriculture et l'autre pour tout le reste.

Ce qui est fondamental en ce qui concerne Équipe Canada, c'est la stratégie commerciale internationale du Canada. Il s'agit du véhicule ou de la stratégie qui va désormais régir l'attitude du Canada en matière de développement international des activités commerciales. Dans notre cas, comment le gouvernement fédéral va-t-il soutenir désormais ces stratégies?

Jusqu'à présent, nous avions ce que l'on appelait des stratégies, mais elles étaient axées sur ce que faisaient les Affaires étrangères, appelées à l'époque les Affaires extérieures. Maintenant, il s'agit de quelque chose de global. Cette stratégie regroupe les travaux d'une vingtaine de ministères et organismes ministériels fédéraux qui s'occupent de commerce, ainsi que les provinces et le secteur privé. Au total, nous déterminons en quoi doit consister cette stratégie dans environ 23 secteurs pour divers pays du monde.

Pour y parvenir, on a créé des équipes sectorielles nationales, 23 au total. Cela s'est fait à l'époque de la guerre du Golfe. Il fallait chercher toutes sortes de matériels et de services, et nous n'avions pas beaucoup de temps. Il y avait deux personnes dans notre ministère, certains à la Défense nationale, certains à Industrie Canada et d'autres dans le secteur privé qui connaissaient très bien cette industrie. On a mis sur pied une petite équipe. En l'espace de trois mois, elle a trouvé pour 800 millions de dollars d'activités. Nous nous sommes dit que si nous avions pu le faire dans ces conditions, nous pouvions aussi le faire dans d'autres secteurs.

Sous la direction d'Industrie Canada, on a créé des équipes sectorielles nationales dont le principal travail était d'élaborer une stratégie d'entreprise internationale pour le Canada. Les équipes du secteur national regroupent des représentants du gouvernement, des provinces et du privé.

À l'appui de cette structure, nous avons créé au niveau régional ce que nous appelons des «réseaux» dans chaque province. On y trouve tous les partenaires de la région. Nous avons cerné les priorités, par exemple en Alberta où j'étais la semaine dernière. À partir de ces priorités, nous avons déterminé ce que l'on pouvait faire au niveau local pour aider Équipe Canada, en fournissant par exemple de la formation. Si quelqu'un veut vendre des tasses aux

[Text]

— why take the time of a trade commissioner who is under great pressure because there are many inquiries — why not train the person before he gets to the post so that he is aware that the market in the United States is divided into sections? The person can then ask the trade commissioners for assistance in meeting possible customers or agents because the basic groundwork has been done in the region.

The regional networks and national sector teams all lead to Canada's international business strategy, which also, at the request of the private sector, identifies priority countries and sectors. We will continue assisting Canadian business in the usual manner all over the world, but can we do more for the priority sectors and the priority countries? With our partners, we are now working through a system to develop what should be approximately 10 priority sectors and approximately 10 priority countries where we will provide enhanced service.

As well, the Team Canada approach is to get us to adapt common program guidelines. For example, some provinces were tempted to offer more missions. Some provinces were prepared to duplicate. While we want one representative, at times, the firm might be interested in bringing in a second person, and the province would come in. We have agreed that we will have common guidelines and there is no competition. No one is doing more or less. There will be a standard service among ourselves. This does not mean that objectives are exactly the same. For example, CIDA's objectives are a bit different from ours. CIDA might come up with more support for its own objectives than what we would do for a trade or business development reason. Generally, there is agreement that we will all sing from the same song sheet.

Overall, a deputy ministers' committee meets regularly. Thus far, the committee has met every three months. The deputy ministers provide the strategic management of the whole team. They agree on priority countries and priority sectors. They tell us if Canada's international business strategies per sector are up to par or if more work is required in one section or another section. They do not really go into the details. It would be more like a board of directors providing strategy because a Team Canada approach is a focused approach to business.

Whenever it is appropriate, the BDC, the CCC and the EDC participate in coordinated bodies, such as the deputy ministers' committee on international business development which the Deputy Minister of Foreign Affairs and International Trade and the Deputy Minister of Industry Canada chair. Overall, the result is close coordination between these Crown corporations and the export development functions and organizations involved. This is particularly so in the case of the recent push to increase support for SME exporters, where not only the EDC, but the BDC and the CCC have become active in the last two years, each employing their respective strengths to develop and make available new products and to fill different market gaps for SMEs, which are often delivered in partnership with the banks. In this regard, we are particularly interested in seeing the EDC

[Traduction]

États-Unis, au lieu de les envoyer aux délégués commerciaux — pourquoi faire perdre du temps à un conseiller commercial qui a déjà à répondre à toutes sortes de demandes? — pourquoi ne pas former quelqu'un avant qu'il soit envoyé dans ce poste afin qu'il sache que le marché aux États-Unis est divisé en secteurs? Cette personne peut alors demander aux délégués commerciaux leur aide pour rencontrer des clients ou des agents potentiels une fois que le travail de déblayage a été fait dans la région.

Les réseaux régionaux et les équipes du secteur national convergent vers une stratégie internationale pour le Canada qui consiste aussi à déterminer, à la demande du secteur privé, des pays et des secteurs prioritaires. Nous allons continuer à aider les entreprises canadiennes dans le monde entier, mais que pouvons-nous faire de plus pour les secteurs et les pays prioritaires? Avec nos partenaires, nous élaborons actuellement un dispositif afin de cerner une dizaine de secteurs prioritaires et de pays prioritaires où nous fournirons un service renforcé.

Le travail d'Équipe Canada consiste aussi à élaborer des directives de programme communes. Par exemple, certaines provinces étaient tentées d'avoir plus de missions. Certaines provinces étaient prêtes à avoir des activités faisant double emploi. Bien que nous souhaitions n'avoir qu'un seul représentant, il arrive que l'entreprise veuille amener une deuxième personne et que la province intervienne. Nous avons décidé d'avoir des directives communes et de supprimer la concurrence. Tout le monde est au même niveau. Il y aura un service uniforme parmi nous. Cela ne veut pas dire que les objectifs sont rigoureusement les mêmes. L'ACDI a par exemple des objectifs un peu différents des nôtres. Elle peut très bien fournir plus d'appui à ses propres objectifs que nous ne le ferions pour des raisons d'ordre commercial. Mais dans l'ensemble nous agissons de manière harmonieuse.

Un comité des sous-ministres se réunit régulièrement. Jusqu'à présent, il se réunit tous les trois mois. Les sous-ministres assurent la gestion stratégique de l'ensemble de l'équipe. Ils s'entendent sur les pays et les secteurs prioritaires. Ils nous disent si les stratégies commerciales internationales du Canada par secteur sont satisfaisantes ou s'il faut insister plus sur tel ou tel aspect. Ils n'entrent pas dans les détails. C'est plutôt une sorte de conseil d'administration qui détermine la stratégie parce que la démarche d'Équipe Canada est axée sur les entreprises.

À chaque fois que cela est utile, le CAE, la CCC et la SEE participent à des organismes coordonnés, par exemple le comité des sous-ministres sur le développement international des entreprises que président le sous-ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et le sous-ministre d'Industrie Canada. Dans l'ensemble, on obtient ainsi une coordination étroite de ces sociétés d'État et des fonctions et organisations de développement des exportations concernées. Cela a été notamment le cas lors de l'effort récent pour accroître le soutien aux PME exportatrices, où non seulement la SEE, mais le CAE et la CCC interviennent activement depuis deux ans en utilisant chacun leurs forces respectives pour élaborer et fournir de nouveaux produits et combler divers créneaux ouverts aux PME, souvent en partenariat avec les banques. À cet égard, nous souhaitons vivement voir la

[Texte]

and the BDC pursue the joint development and delivery of SME products that they have initiated recently.

Mr. Chairman, thank you, and I look forward to your questions.

The Chairman: Please proceed, Mr. Richardson.

Mr. Tom Richardson, Director General, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch, Department of Agriculture and Agri-Food Canada: We appreciate the opportunity to be here today. I will try to be as brief as I can.

As you said, there has been a lot of discussion in front of the committee to date. I think many of the topics have been thoroughly discussed, but I wish to touch briefly on the agricultural programs. I refer to the Farm Credit Corporation and the guarantee programs we have within the department. I would like to answer this question: Can the private sector meet agriculture's needs? As well, I would like to talk a bit about the agri-food export market and build on what Mr. Brault has said.

The mandate of this department has been extended to include agri-food. Certainly, the export market is where we must grow. It is a huge market. I would like to talk a bit about a specialized Dutch agri-food bank. It is currently investigating whether it will open offices in Canada.

If there is a bottom line to my presentation, it is that we believe there is a market demand for specialized banks, be they private or public. I will try to make that point in the presentation.

Turning to the products and services we offer, you have heard the concerns that the CBA has about the FCC. From our point of view, what makes the FCC an interesting bank and a bank for which the farming community has strong support is that, in the past and now, it has been a leader in providing new services. If I go back to the middle 1980s when interest rates were extremely volatile, the FCC was the only bank in Canada to provide long-term 20-year money. One could obtain a mortgage for 20 years at a fixed interest rate. The FCC also had what it called a shared-risk mortgage, which provided for a sharing of interest costs over the period of the loan within a certain limit. At the time, it was an innovative product that no one else provided. It certainly generated demand for the FCC. Our sense is that as long as the FCC can be an innovator and provide a specialized service, then there is a role for it, even though everyone understands that it may be competing for the same business.

There is much less contention around the guarantee programs that the department operates. We have a program called the Farm Improvements Marketing Cooperatives Loans Act, or FIMCLA, which is basically a guarantee program delivered through the

[Translation]

SEE et le CAE poursuivre ensemble l'élaboration et la mise en place de produits à l'intention des PME qu'ils ont récemment lancés.

Monsieur le président, je vous remercie et je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Allez-y, monsieur Richardson.

M. Tom Richardson, directeur général, Politiques et programmes de protection du revenu agricole, Direction générale des politiques, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire Canada: Nous vous remercions de nous avoir permis de venir vous rencontrer aujourd'hui. J'essayerai d'être aussi bref que possible.

Comme vous l'avez dit, le comité a déjà entendu de nombreux témoins. Je pense que de nombreux sujets ont déjà été discutés en profondeur, mais je voudrais vous parler brièvement des programmes agricoles. Je veux parler de la Société du crédit agricole et des programmes de garantie du ministère. Je voudrais répondre à la question suivante: le secteur privé peut-il répondre aux besoins de l'agriculture? Je voudrais aussi vous dire quelques mots des marchés d'exportation de l'agroalimentaire et compléter ce qu'a dit M. Brault.

Le mandat de notre ministère a été élargi pour y inclure l'agroalimentaire. Il est certain que c'est du côté des exportations que nous devons nous développer. Il y a là un marché énorme. J'aimerais vous dire quelques mots d'une banque hollandaise spécialisée dans l'agroalimentaire. Cette banque se demande actuellement si elle va ouvrir des bureaux au Canada.

Le message que je veux communiquer est qu'il existe, à notre avis, une demande pour les services offerts par les banques spécialisées, qu'elles soient privées ou publiques. J'essayerai d'offrir ce message lors de mon exposé.

L'ABC vous a fait part de ses préoccupations à l'égard des services et produits offerts par la SCA. À notre avis, la SCA est une banque intéressante qui reçoit un appui remarquable de la communauté agricole, parce que par le passé, comme maintenant d'ailleurs, elle a été l'une des premières à offrir de nouveaux services à ses clients. Si on remonte au milieu des années quatre-vingt, quand les taux d'intérêt étaient très instables, la SCA était la seule banque au Canada qui offrait des prêts à long terme pour une période de 20 ans. Il était possible à l'époque d'obtenir une hypothèque pour 20 ans à un taux d'intérêt fixe. La SCA offrait également un programme d'hypothèque à risques partagés dans le cadre duquel il y avait partage des coûts d'intérêt pour la durée du prêt en fonction de certains paramètres. À l'époque, il s'agissait d'un produit innovateur qu'aucune autre institution financière n'offrait. Les services de la SCA étaient donc en demande. À notre avis, tant que la SCA pourra innover et fournir un service spécialisé, elle aura un rôle à jouer dans l'économie canadienne, même si elle livre concurrence à cet égard aux autres institutions financières.

Les programmes de garantie de prêts offerts par le ministère suscitent beaucoup moins de controverse. Conformément à la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, ou LPAACFC,

[Text]

chartered banks and the co-ops. It provides a guarantee on intermediate loans for things such as machinery and buildings. It has been a very successful program. It is extremely low cost to operate. It has had a very good loan/loss ratio.

Similarly, we have operating loan programs called cash advance programs. There are three of them. The details of these programs are contained in the handout. They are post-harvest loans delivered through the banks to farm organizations. Again, they have been relatively successful in providing short-term money through the private sector. I believe you have heard from the CBA that they are quite comfortable with those programs.

In assessing these programs, specialized service and expertise is what makes the FCC and the guarantee programs of interest to this sector. Over the long term, both of these instruments have not had significant problems, although everyone recognizes that in the early 1980s there were major problems in the farm sector, as there were in other sectors.

You have heard about complementarity from a number of presenters. There is very little overlap between the FCC and the BDBC. There is certainly not much overlap between FIMCLA, the cash advance programs and the SBLAs. These institutions could be combined. There would be no problem with combining the FCC and the BDBC, in principle. Perhaps there would be some overhead savings. The question that the clientele would ask is this: What focus do you lose in terms of service directed at a certain clientele? Our sense is that the clientele feels that that specialized service is what makes the difference. They feel that if these services were to be merged or to disappear, a significant gap would be created.

Can the private sector meet these needs? Clearly, the FCC competes with the chartered banks in a small segment of the banks' overall business. As I said earlier, the FCC has provided innovative services. We think that that is probably the best argument for keeping it.

We do not see any problems with FIMCLA and cash advances in terms of complementarity. We are not sure there would be any real savings if they were to be merged with other mechanisms.

The bottom line is that with respect to banks like the FCC or in some cases local credit unions or caisse populaires that tend to focus on rural business or agricultural business, the sense of the clientele is that those institutions tend to stay with the sector through good times and bad times, which is not necessarily the case with broadly based financial institutions.

I would like to talk briefly about the export world. World trade in agriculture and agri-food products is on the order of \$500 billion. Canada has a very small share of that, in the order of \$15 billion. Our target is to reach \$20 billion by the turn of the century. Of course, with the kind of expansion that entails, the question is: Are financing instruments in place to deal with the

[Traduction]

nous offrons des garanties sur les prêts consentis par les banques à charte et les coopératives; il s'agit d'un financement intermédiaire pour la machinerie, les bâtiments et d'autres intrants. Ce programme a été couronné de succès, et les coûts d'administration en sont très faibles. Il est d'ailleurs caractérisé par un faible taux de pertes sur les prêts garantis.

Nous offrons également des programmes de prêts qu'on appelle les programmes d'avances en espèces. Il y en a trois. Vous trouverez des détails sur ces programmes dans le document qu'on vous a remis. Il s'agit de prêts après la récolte offerts aux organismes agricoles par l'entremise des banques. Encore une fois, ce programme a su offrir des prêts à court terme aux agriculteurs par l'entremise du secteur privé. Je crois que l'ABC vous a dit qu'elle ne s'inquiétait pas du tout de ces programmes.

Une évaluation de ces programmes démontre que le service et l'expertise spécialisés sont ce qui attire le secteur agricole vers la SCA et les programmes de garanties de prêts. À long terme, ces deux programmes n'ont pas connu de graves problèmes, quoique tout le monde soit conscient du fait qu'au début des années quatre-vingt, le secteur agricole, comme les autres secteurs de l'économie, a connu des moments difficiles.

Plusieurs témoins vous ont parlé de complémentarité. Il y a peu de chevauchement entre la SCA et la BDC. Il y en a encore moins entre la LPAACFC, les programmes d'avances en espèces et la LPPE. Ces services pourraient être fusionnés; une fusion de la SCA et de la BDC ne poserait en principe aucun problème. Il pourrait même y avoir des économies au chapitre des frais généraux. Les clients se poseraient cependant la question suivante: perdons-nous quelque chose puisque les services ne sont plus axés sur une clientèle bien précise? Nous sommes d'avis que les clients croient que les services spécialisés représentent un avantage. Ils pensent que si ces services étaient intégrés à d'autres ou disparaissaient, cela créerait une lacune majeure.

Le secteur privé peut-il répondre aux besoins du secteur agricole? La SCA concurrence clairement les banques à charte pour une petite fraction des services offerts par ces dernières. Comme je l'ai signalé plus tôt, la SCA a offert des services innovateurs. Nous croyons que c'est probablement là la meilleure raison d'assurer le maintien de la SCA.

À notre avis, la LPAACFC et les programmes d'avances en espèces se complètent. Nous ne sommes pas certains qu'on réaliserait des économies si ces deux programmes étaient fusionnés à d'autres.

Les producteurs agricoles estiment que la SCA, ou, tout comme dans certains cas, les coopératives de crédit locales ou les caisses populaires, qui axent leurs services sur le secteur rural ou agricole, seraient plus portées à soutenir le secteur, en période difficile ou prospère, ce qui n'est pas nécessairement le cas des institutions financières non spécialisées.

J'aimerais maintenant dire quelques mots sur les exportations. Le commerce international dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire représente quelque 500 milliards de dollars. La participation du Canada est assez faible, soit environ 15 milliards de dollars. Nous voulons la porter à 20 milliards de dollars d'ici au tournant du siècle. Évidemment, pour y arriver, il faut se

[Texte]

export part of the equation? Markets have to be lined up within the country. The whole chain has to evolve to take on that new role.

A bank in the Netherlands called Rabobank started out as a Dutch dairy co-op. It is now one of the top 40 banks in the world. I have attached in the background material a comparison of its assets to those of the Royal Bank. It is somewhat bigger than the Royal Bank. It has 65 offices in 30 countries. It is currently looking at whether or not it will enter Canada. The Rabobank said a few weeks ago that it intended to come to Canada. It is carrying out the necessary regulatory discussions with Finance and International Trade.

What Rabobank brings to the agri-food sector or the agri-food level is a specialized service and a knowledge of the sector which allows it to assess and manage risk perhaps more effectively than broadly based banks. The very fact that it is the size that it is testimony to that. In speaking to Rabobank officials, one certainly gets the sense that they feel they are in a good position to assess a company's potential and to line it up in world markets because of their deep knowledge of the sector overall.

When we ask ourselves about the future, many options can be considered. We certainly question whether the Canadian banks and the co-op sector might not benefit from some greater degree of specialization, be it in the agri-food sector or in other sectors. We think there is a demand for specialized service.

From our point of view, it would be quite interesting if Rabobank were to come to Canada. Our sense is that it could help generate new business and not just take away business from existing banks. We believe that given their knowledge base, they can generate opportunities that others might not be able to generate.

There has been talk at this committee — about which I know you are concerned — about whether the FCC should expand its mandate and get into some of these broader areas. That is a fundamental policy question. We believe that people should be looking at options involving the FCC partnering with institutions such as the EDC or Rabobank in terms of providing a broad base of service across the agri-food system. We are seeing the partnering theme with the FCC, and it will grow in the coming years.

In conclusion, we believe that our programs are basically complementary to the private sector and that they work relatively well with it. We believe that the FCC provides innovative services, which justifies continuing support from the sector. As Canadian agriculture changes to a much more export-based orientation and agri-food becomes a much more important part of our economy given changes in the GAIT and the NAFTA, we

[Translation]

demandeur si les services financiers actuels nous permettraient d'accroître nos exportations. Il faut trouver les marchés au Canada. Tout un dispositif doit être mis sur pied.

Une banque des Pays-Bas, la Rabobank, était au départ une coopérative laitière. Elle est aujourd'hui une des 40 plus grandes banques du monde. Dans le document que je vous ai fourni, vous trouverez une comparaison de l'actif de cette banque et de celui de la Banque Royale. Son actif est plus important que celui de la Banque Royale. La Rabobank compte 65 bureaux répartis dans 30 pays. Elle étudie actuellement la possibilité d'ouvrir des bureaux au Canada. Ses représentants ont dit il y a quelques semaines qu'ils avaient l'intention de s'installer au Canada. Cette banque participe actuellement aux discussions réglementaires nécessaires avec les représentants du ministère des Finances et du Commerce international.

La Rabobank offre donc au secteur agroalimentaire un service et une connaissance spécialisés du secteur, ce qui lui permettra peut-être de mieux évaluer et gérer le risque que les autres institutions financières non spécialisées. En fait, sa taille même est un gage de son efficacité. Ceux qui ont discuté avec les représentants de la Rabobank ont certainement l'impression qu'ils estiment être en mesure d'évaluer les perspectives d'une compagnie et de lui trouver des débouchés sur les marchés internationaux justement en raison de leur connaissance approfondie du secteur agricole.

Lorsque nous nous interrogeons sur notre avenir, nous pouvons envisager de nombreuses options. Nous pouvons par exemple nous demander si les banques canadiennes et le secteur des coopératives ne profiteraient pas d'une plus grande spécialisation, que ce soit dans le secteur agroalimentaire ou dans un autre secteur. Nous croyons qu'il existe une demande pour les services spécialisés.

À notre avis, il serait intéressant que la Rabobank ouvre des bureaux au Canada. Cela permettrait à de nouvelles entreprises de voir le jour; cette banque ne ferait pas que s'accaparer la clientèle des autres institutions financières. Nous croyons que compte tenu de leur base de connaissances, les représentants de la Rabobank pourront créer des débouchés que ne pourraient peut-être pas créer les autres institutions financières.

Votre comité s'est demandé — et je sais que la question vous intéresse tout particulièrement — si la SCA devrait élargir son mandat et s'intéresser à d'autres domaines. Il s'agit d'une question fondamentale. Nous sommes d'avis qu'il faudrait envisager par exemple la création par la SCA de partenariats avec des institutions comme la SEE ou la Rabobank pour offrir une grande gamme de services à tous les intervenants du secteur agroalimentaire. La SCA en fait peut créer des partenariats et le fera de plus en plus au fil des ans.

En conclusion, nous croyons que nos programmes complètent tout compte fait, les services offerts par le secteur privé. Cela se fait sans anicroches. Nous croyons que la SCA offre des services innovateurs, ce qui justifie l'appui que continue de lui accorder le secteur agricole qui s'orientera de plus en plus vers les exportations. Le secteur agroalimentaire jouera un rôle toujours plus important au sein de l'économie canadienne en raison des

[Text]

believe there will be major possibilities for specialized partnerships involving the FCC, the co-ops, the EDC and banks such as Rabobank, if they choose to come into Canada. We believe that this approach to banking for sectors should be maintained for at least the medium term.

The Chairman: I have a couple of questions for clarification.

Mr. Nymark, you stressed the significance and importance of the work done under the SBLA. The committee has been supportive of the SBLA for a long time. You also stressed how efficient it was, with which we also agree. One of the reasons it is efficient is that it is delivered through a distribution system of the chartered banks; that is, you have not had to build your own distribution system.

Have you investigated whether other programs, including some of the activities undertaken by the Business Development Bank, could be delivered in the same way as the SBLA, namely, using the existing distribution system of the private banks?

Mr. Nymark: We have not recently looked at that issue comprehensively. However, the bank does experiment with various delivery mechanisms, including partnerships with the banks. Loans are given only after the customer has attempted to get a loan from a bank for that purpose. There are other schemes, such as the working capital fund where it specifically tops up credit lines which the banks already have with customers.

The bank is experimenting with different ways of developing partnerships with private sector institutions. There are probably benefits and costs for each one of them.

The Chairman: I do not wish to insult anyone at the bank, but it is very difficult to get people in a given institution or department to farm part of their business out because we instinctively want to do things for ourselves. Therefore, a realistic assessment of the question of whether there are more efficient delivery systems can only be done by an objective third party such as the department. Have you looked at that issue recently?

Mr. Nymark: It is not being addressed comprehensively at this stage as a policy issue. On the other hand, the bank just received a renewal of its mandate, and it is quite a shift in the mandate of the bank. As part of the preparations for fulfilling that new mandate, the board has asked that an outside review and a benchmarking of its delivery of services be done vis-à-vis other institutions. We assume that that will take place during the course of 1996.

The Chairman: Thank you. We did not know that.

It is clear that the regional development agencies operate quite differently in various parts of the country. The most startling example is the difference between ACOA and the Western Economic Opportunities Agency. One startling difference is that

[Traduction]

modifications apportées au GATT et à l'ALÉNA. Nous croyons donc qu'il sera possible de créer des partenariats spécialisés entre la SCA, les coopératives, la SEE et les banques comme la Rabobank, si elle vient s'installer au Canada. Nous croyons que, tout au moins à moyen terme, il faudrait maintenir les services spécialisés offerts aux divers secteurs de l'économie.

Le président: J'aimerais obtenir quelques précisions.

Monsieur Nymark, vous avez fait ressortir l'importance du travail effectué dans le cadre de la LPPE. Le comité appuie depuis longtemps cette mesure législative. Vous avez également fait ressortir qu'elle était efficace, ce que nous reconnaissons d'ailleurs. Une des raisons pour laquelle le programme des prêts aux petites entreprises est très efficace, est qu'il est offert par l'entremise d'un système de distribution des banques à charte; ainsi, le client n'a pas besoin de créer son propre réseau de distribution.

Avez-vous déterminé si d'autres programmes, y compris certaines activités de la Banque de développement du Canada, pourraient être exécutés de la même façon que les programmes offerts dans le cadre de la LPPE, soit en ayant recours au système de distribution des banques privées?

M. Nymark: Nous n'avons pas étudié cette question en détail récemment. Cependant, la banque met à l'essai divers mécanismes de prestation, y compris les partenariats avec les banques. Les prêts ne sont accordés qu'une fois que le client a essayé d'obtenir un prêt d'une banque pour la même raison. Il y a d'autres programmes, comme le fonds de roulement dans le cadre duquel on complète les marges de crédit que les banques ont déjà offertes aux clients.

La banque étudie actuellement diverses façons de créer des partenariats avec les institutions du secteur privé. Elles comportent probablement toutes des avantages et des coûts.

Le président: Je ne veux pas insulter ceux qui travaillent à la banque, mais il est très difficile de convaincre les gens qui travaillent dans une institution financière particulière ou dans une banque particulière, de donner certains de leurs clients à d'autres groupes, parce qu'en fait, instinctivement, ils veulent offrir eux-mêmes les services. Ainsi, seule une tierce partie objective, comme le ministère, pourrait procéder à une évaluation réaliste de systèmes de prestation plus efficaces. Vous êtes-vous penchés sur la question récemment?

M. Nymark: Non, cette question n'est pas actuellement à l'étude. Cependant, le mandat de la banque vient d'être renouvelé et a été réorienté. Ainsi, pour s'acquitter de ce nouveau mandat, le conseil d'administration a demandé à un groupe indépendant d'étudier ses activités et de comparer sa prestation des services à celle des autres institutions financières. Nous croyons que cette étude aura lieu en 1996.

Le président: Merci. Je ne le savais pas.

Il est évident que les organismes de développement régional fonctionnent de façon différente selon la région du pays. L'exemple le plus frappant est celui de l'APECA et de l'Agence des perspectives économiques de l'Ouest. Par exemple, à la

[Texte]

the Western Economic Opportunities Agency is no longer in the business of making loans or grants to individual firms. ACOA very much is. Given that they report to and get their policy direction from Industry Canada, is the department in the process of coming to a conclusion as to which of those diametrically opposed models is the better one? Are you likely to have the same model in all parts of the country, or will we continue with four agencies which, in layman's terms, are basically targeted at doing the same thing but appear to be going about it in wildly different directions?

Mr. Nymark: The four agencies do not report to the Minister of Industry.

The Chairman: Do they all report to different ministers?

Mr. Nymark: They all report to different ministers.

The Chairman: I cannot imagine why.

Mr. Nymark: They are experimenting, which is not necessarily a bad thing.

The Chairman: No. I was curious as to whether there was any consistency. The answer is that it may depend on the ministers they report to and other factors. In any event, that is outside of your bailiwick. There are other ways to deal with that.

Mr. Brault, I was interested in the fact that you are on the board of the CCC. I ask this as a policy question. I am being very careful not to put you in the position of having to comment on the pros and cons of the current situation because as a public servant that is difficult for you to do.

Is there any policy reason why the CCC and the EDC could not be merged into a single institution?

Mr. Brault: As far as policy is concerned, everything is possible. If you want to do something, you can do it.

The Chairman: I will make it a little easier for you. What are the arguments against putting the two together, and what are the arguments in favour of putting the two together? I am not asking you which one you support.

Mr. Brault: An argument against putting them together is that each deals with a very different sphere of activity. The CCC is a contractor and has a back-to-back agreement with someone else to deliver. The EDC is into financing and insuring trade. Those are two very different issues, so the expertise in each Crown corporation is very different.

Second, if the same company is doing the contracting and the financing, it is very tempting for the customer to play one side of the business against the other side. If you have a problem with the contractor, you tell people that you will not pay them. Presently, if someone has a problem with the contractor, the EDC says, "You have my money, and I have your piece of paper; your piece of paper says that you pay me, so you pay me and you deal with your contractor." Those are two very different situations.

[Translation]

différence de l'APECA, l'Agence des perspectives économiques de l'Ouest n'offre plus de prêts ou de subventions aux entreprises particulières. Puisque ces deux organismes font rapport à Industrie Canada qui leur donne d'ailleurs des lignes directrices, le ministère va-t-il déterminer lequel de ces deux modèles, complètement différents d'ailleurs, est le meilleur? Aura-t-on le même modèle dans toutes les régions du pays, ou aurons-nous toujours quatre organismes qui, pour le dire bien simplement, doivent faire la même chose mais semblent le faire de façon complètement différente?

M. Nymark: Les quatre organismes ne sont pas comptables au ministre de l'Industrie.

Le président: Sont-ils comptables à des ministres différents?

M. Nymark: Oui.

Le président: Je ne comprends pas pourquoi.

M. Nymark: Ils essaient de nouvelles choses, ce qui n'est pas nécessairement mauvais.

Le président: Non. Je me demandais simplement s'il y avait certains éléments qu'on retrouvait dans tous les cas. Je suppose que ça dépend du ministre dont ils relèvent et de toutes sortes d'autres facteurs. De toute façon, cela n'est pas votre domaine. Il y a d'autres façons de s'attaquer à ce problème.

Monsieur Brault, j'ai noté avec intérêt que vous faites partie du conseil d'administration de la CCC. J'aimerais vous poser une question sur la politique. J'essaie de ne pas vous forcer à faire des commentaires sur les avantages et inconvénients de la situation actuelle, parce que vous êtes après tout fonctionnaire et que cela vous serait très difficile.

Y a-t-il sur le plan politique une raison pour laquelle la CCC et la SEE ne pourraient pas être fusionnées en un seul organisme?

M. Brault: Au point de vue politique, tout est possible. Si vous voulez faire quelque chose, vous pouvez le faire.

Le président: Je vais vous rendre la tâche plus facile. Quels seraient les avantages et les inconvénients d'une telle fusion? Je ne vous demande pas si vous appuyez cette proposition.

M. Brault: Ceux qui s'opposent à cette fusion diraient que ces deux organismes s'occupent de questions fort différentes. La CCC est un entrepreneur et a des arrangements de crédit subsidiaires avec quelqu'un d'autre. La SEE s'occupe de financement et de commerce. Il s'agit de deux questions complètement différentes, et l'expertise dont a besoin chaque société d'État est donc différente.

De plus, si la même compagnie passe les contrats et assure le financement, le client essaiera peut-être d'exploiter la situation. Si vous avez un problème avec l'entrepreneur, vous dites aux gens que vous ne les paierez pas. Dans les circonstances actuelles, si quelqu'un a un problème avec l'entrepreneur, la SEE dit: «Vous avez mon argent, et j'ai le document que vous avez signé; ce document précise que vous me payez, alors payez-moi et réglez votre problème avec votre entrepreneur.» Il s'agit de deux situations complètement différentes.

[Text]

With regard to putting the two together, as I said, everything is possible. You can do so. You can compare this to a department store and a specialty shop. You can put many organizations into a department store. The customer buys the products on the shelf, and all the accounting is done elsewhere in the building. However, if you want to have something customized and tailored with real expertise, you will go to a specialty shop. That is what the EDC, the CCC and the BDC are all about.

The Chairman: Surely that logic would lead you to conclude that you want 50 specialized federal institutions, not just two. One of the advantages of a department store is that overheads can be spread over several departments.

As was brought to our attention, both the CCC and the EDC do identical risk assessments. I understand they perform different types of financial functions, but banks also perform a wide range of financial functions. The fact of the matter is that they both do risk assessments, and they both deal with very much the same clientele. In a very narrow sense, they are different, but that would be true if you take any federal department. They have a series of different programs.

The logic of specialization would lead you to believe that you ought to have 100 different departments, but you do not because you want more efficient overhead. I have difficulty with your argument as to why they should not be put together.

Mr. Brault: I have explained two points. Another point is that the EDC provides a performance guarantee, while the CCC provides a guarantee that the project will be provided.

Let us assume that you are facing a problem with a contractor not delivering. The EDC says, "Well, okay, I signed a guarantee, and here is the money." At times, that is not exactly what the clients want. They want to be in a better position to put pressure on whoever produced the guarantee to deliver the contract as it was signed. For example, as you know, the CCC, through the DPSA — the Defence Product Sharing Agreement — is doing a lot of work for the American military. The American military is not necessarily interested in a performance bond guarantee. They want the product as specified, and the CCC can guarantee that, while the EDC does not necessarily guarantee that. They would guarantee that yes, there is some money, and here you are.

The Chairman: Mr. Richardson, I do not know if you used the word "bank" throughout your presentation as a non-technical version of a bank or whether you used the word "bank" because the FCC is the only one of the federal Crown financial institutions legally entitled to take deposits and therefore is a bank legally. Did you mean "financial institution", or did you really think that the FCC ought to be a "bank"? How did it get into the deposit-taking business? Did we miss something when that bill went through this committee a couple of years ago?

[Traduction]

Vous avez parlé de la fusion des deux organismes; comme je l'ai dit, rien n'est impossible. Vous pouvez le faire. Vous pouvez comparer cette situation à celle d'un grand magasin et d'un magasin spécialisé. Le grand magasin comporte plusieurs volets. Le client achète les produits directement, et la comptabilité est faite ailleurs dans l'immeuble. Cependant, si vous voulez quelque chose de bien particulier, de fait sur mesure par un expert, vous vous adresserez au magasin spécialisé. Et c'est ce que sont la SEE, la CCC et la BDC.

Le président: Cette même logique vous pousserait donc à conclure que vous voulez 50 institutions fédérales spécialisées, pas simplement deux. Un des avantages du grand magasin à rayons, est que les frais généraux peuvent être répartis entre divers services.

Comme on nous l'a signalé, la CCC et la SEE procèdent à des évaluations des risques identiques. Je sais que ces organismes jouent des rôles financiers différents, mais les banques offrent également toute une série de services financiers. Il reste que ces deux organismes procèdent à des évaluations des risques, et qu'ils ont à peu près les mêmes clients. À certains égards bien particuliers, ils sont différents, mais on pourrait dire la même chose de n'importe quel ministère fédéral. Ils ont une série de programmes différents.

En suivant la logique que vous employez pour justifier la spécialisation, on devrait avoir 100 ministères distincts, mais ce n'est pas le cas parce qu'on veut une administration générale efficace. Je n'accepte pas vraiment l'argument que vous avez mis de l'avant pour expliquer pourquoi ces deux organismes ne devraient pas être fusionnés.

M. Brault: J'ai expliqué deux aspects. Je pourrais également signaler que la SEE offre une garantie de rendement alors que la CCC garantit simplement que le projet aura lieu.

Supposons que vous avez des problèmes avec un entrepreneur qui n'offre pas les services prévus. La SEE dit: «D'accord, j'ai signé une garantie et voici l'argent.» Parfois ce n'est pas vraiment ce que le client désire. Le client veut être dans une meilleure position pour exercer des pressions sur celui qui a offert la garantie de rendement. Par exemple, comme vous le savez, la CCC, par l'entremise de la DPSA — l'Accord sur le partage de la production de défense — fait beaucoup de travaux pour le secteur militaire américain. Ce secteur n'est peut-être pas nécessairement intéressé par une garantie du rendement. Il désire le produit tel que demandé, et la CCC peut le garantir, alors que la SEE ne garantirait pas nécessairement cela. Elle vous garantirait qu'il y a de l'argent et que vous recevrez ce que vous avez demandé.

Le président: Monsieur Richardson, je ne sais pas si vous avez employé le terme «banque» lors de votre exposé comme expression non technique ou si vous vous êtes vraiment servi de ce terme parce que la SCA est la seule institution financière fédérale qui est légalement autorisée à accepter des dépôts et, donc, la seule qui est légalement une banque. Vouliez-vous dire plutôt «institution financière», ou pensiez-vous vraiment que la SCA devrait être une «banque»? Pourquoi la SCA peut-elle accepter les dépôts? Certaines choses nous ont-elles échappées lorsque nous avons étudié ce projet de loi il y a environ deux ans?

[Texte]

Mr. Richardson: You are working on our memories here, Mr. Chairman. We have found the offending words in the section of the act which governs the authorities for the corporation to borrow money other than from Her Majesty, which is provided for. It lists a number of instruments that the Farm Credit Corporation could use, including bonds, debentures, investment certificates, notes and any other evidence of indebtedness of the corporation.

My recollection is — and we would have to check this — that the changes to this act occurred in 1993 and came out of a set of recommendations from a task force that was set up in 1989 by the minister of the day, Donald Mazankowski. At the time, I believe that one of the suggestions from the farm community was that under certain circumstances, a GIC type of instrument could be held on deposit by the FCC. I am not sure if they are doing that now.

I certainly do not think that it was ever intended to be a back-door route for day-to-day deposits by the FCC. In that sense, it was certainly not intended that it would take on those powers of the bank.

This was certainly discussed in that task force. Many things were discussed, including partial privatization. There was reference back to the Neilson task force where all kinds of merger options were put forward. However, at the time, I do not think it was ever intended that this was some way whereby the FCC took on deposit —

The Chairman: Do you know if they are taking deposits?

Mr. Richardson: In the form of investment certificates, I do not think so.

The Chairman: We should check that out.

Senator Hervieux-Payette: Mr. Nymark, you said that 108,000 loans were accepted under the Small Business Loans Act. How many were refused? Is it one out of five or one out of four? If you do not have the answer available here, I can wait for it to be provided.

Mr. Nymark: The answer is that in the order of four-fifths of loan applications are approved, but I would like to confirm that and get back to you through the Chair.

Senator Hervieux-Payette: The 3 per cent that you add, is that 3 per cent over the prime rate?

Mr. Nymark: It is over prime.

Senator Hervieux-Payette: Which costs does it cover?

Mr. Nymark: It covers the fixed asset costs of financing.

Senator Hervieux-Payette: It does not cover the bank's administrative program costs.

Mr. Nymark: No, it does not.

Senator Hervieux-Payette: Who pays for that?

Mr. Nymark: The banks themselves pay for that.

[Translation]

M. Richardson: Vous nous demandez, monsieur le président, de faire appel à nos mémoires. Ces termes ont été puisés dans la disposition de la loi qui autorise la société à contracter des emprunts auprès de personnes autres que Sa Majesté; on y donne une liste des divers moyens auxquels peut avoir recours la Société du crédit agricole comme des titres de créance, des obligations de toutes sortes, des certificats de placement et des effets de commerce.

Si je me souviens bien — il faudra quand même vérifier — les modifications ont été apportées à la loi en 1993 à la suite d'une série de recommandations formulées par un groupe de travail mis sur pied en 1989 par le ministre responsable à l'époque, Donald Mazankowski. À l'époque, je crois que la communauté agricole avait proposé, entre autres choses, que dans certaines circonstances, la SCA puisse accepter comme dépôt un CPG ou un document du genre.

Je ne crois pas qu'on voulait ainsi trouver une façon détournée pour que la SCA accepte des dépôts quotidiens. On ne voulait certainement pas que la SCA ait les mêmes pouvoirs que les banques.

Ce groupe de travail a discuté de la question. Et il a discuté de bien des choses, y compris une privatisation partielle. On avait parlé également du groupe de travail Neilson où l'on avait mis de l'avant toutes sortes d'options de fusion avec d'autres groupes. Cependant, à l'époque, je ne crois pas qu'on avait cru que cela permettrait à la SCA d'accepter...

Le président: La SCA accepte-t-elle des dépôts?

M. Richardson: Sous forme de certificats de placement? Je ne crois pas.

Le président: Il faudra le vérifier.

Le sénateur Hervieux-Payette: Monsieur Nymark, vous avez dit que 108 000 prêts ont été accordés dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Combien de demandes ont été refusées? Une sur cinq ou une sur quatre? Si vous n'avez pas la réponse, je peux attendre que vous me la fournissiez plus tard.

M. Nymark: Environ 80 p. 100 des demandes ont été approuvées; j'aimerais cependant vérifier si c'est bien le cas et je pourrai vous fournir cette réponse par l'entremise du président.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous ajoutez 3 p. 100; ce pourcentage est-il ajouté au taux préférentiel?

M. Nymark: Oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quels coûts ce supplément vise-t-il à éponger?

M. Nymark: Ceux de l'actif immobilisé utilisé pour le financement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Cela ne touche donc pas les coûts associés au programme administratif de la banque.

M. Nymark: Non.

Le sénateur Hervieux-Payette: Qui paie ces coûts?

M. Nymark: Les banques elles-mêmes.

[Text]

Senator Hervieux-Payette: It is prime plus 3, and the 3 per cent just goes to cover the losses that we might incur in administering the program.

Mr. Nymark: That is correct.

Senator Hervieux-Payette: Consider the current situation in the marketplace for small businesses and loans. One company that appeared before us in the Standing Senate Committee on Transport and Communications last week issued \$170 million, and they are paying 14.5 per cent interest. When you look at the young, high-tech companies, the rates are not prime plus 3 per cent. They are prime plus a lot more than 3 per cent. I am talking of the knowledge-based industries, the ones where the banks are not the greatest, and neither are we, in terms of assessing risk.

Could the bank ensure that these are covered? It seems that there is a gap with the new, knowledge-based industries, whether we are talking about software, hardware, new equipment outside of the communication world, or developing new technologies. We are not addressing these questions. We have a tax credit for the R&D, but when it comes to manufacturing and distributing the product in the marketplace, I have the feeling that no one is covering that gap. Perhaps we could have a graduated risk or a scale such that people with a higher risk could pay a little more in terms of interest rates but still have access to capital.

Mr. Nymark: The issue of risk premium is debated a great deal. Within the context of the SBLA, it came down to fixing the rate at prime plus 3 per cent. The Business Development Bank, however, is experimenting with putting that risk factor on a rheostat broader than 3 percentage points with products such as micro-business loans, et cetera.

I agree with you. There is an issue of judgment as to how you set that rate and the degree to which you allow higher risks to be covered by a higher rate and open up to a broader set of businesses.

As you know, expansion of the SBLA has been very rapid over the past short while. I think there was some sense that perhaps the risk premium should not be allowed to increase much higher than that until some further experience was gained with that proposal.

Senator Hervieux-Payette: In developing and monitoring that program, did you do a joint scientific market research study with the banks to see that you are meeting the needs of the marketplace, providing them with the services that they are looking for, and filling the gap?

[Traduction]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous parlez donc du taux préférentiel plus 3 p. 100, et ce 3 p. 100 vise simplement à épouser les pertes pouvant découler de l'administration du programme.

M. Nymark: C'est exact.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pensez maintenant à la situation qui existe actuellement pour les petites entreprises qui demandent des prêts. Une compagnie qui a comparu devant le comité sénatorial permanent des transports et des communications la semaine dernière a parlé de 170 millions de dollars à un taux d'intérêt de 14,5 p. 100. Lorsque vous songez aux petites entreprises utilisant les techniques de pointe, les taux prélevés ne sont plus le taux préférentiel plus 3 p. 100. Elles paient le taux préférentiel plus beaucoup plus que 3 p. 100. Je parle des industries basées sur le savoir, celles dont les banques ou le gouvernement ne peuvent pas vraiment évaluer efficacement les risques.

La banque pourrait-elle assurer la garantie de ces prêts? À mon avis, il existe une lacune pour ce qui est des industries fondées sur le savoir, qu'il s'agisse de logiciel, de matériel ou de nouvel équipement à l'extérieur du monde des communications, ou d'élaboration de nouvelles technologies. Nous ne nous occupons pas de ces questions. Nous avons un crédit d'impôt pour la recherche et le développement, mais lorsqu'on passe à la fabrication et à la distribution du produit sur le marché, j'ai l'impression que personne ne s'en occupe. Peut-être faudrait-il y avoir une échelle graduée pour l'évaluation du risque de sorte que ceux qui présentent un risque plus élevé paieraient un taux d'intérêt un peu plus élevé mais auraient tout de même accès au capital.

M. Nymark: La question de la prime de risque fait l'objet de nombreuses discussions. Dans le contexte de la LPPE, il s'agissait simplement d'ajouter 3 p. 100 au taux préférentiel. La Banque de développement du Canada, cependant, met à l'essai un nouveau programme dans le cadre duquel le facteur de risque serait établi en fonction d'une échelle plus large que trois points de pourcentage pour les produits comme les prêts offerts aux micro-entreprises et les choses de ce genre.

Je suis d'accord avec vous. Il s'agit de décider comment établir ce taux et déterminer si le prêt comportant un plus grand facteur de risque devrait être compensé par un taux d'intérêt plus élevé; cela permettrait d'offrir un financement à une plus grande variété d'entreprises.

Comme vous le savez, l'élargissement de la LPPE s'est fait très rapidement récemment. Je crois qu'on pensait que la prime de risque ne devrait peut-être pas être fixée plus haut jusqu'à ce qu'on en sache plus avec cette proposition.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans le cadre des travaux d'élaboration et de surveillance de ce programme, avez-vous procédé à une étude scientifique du marché en collaboration avec les banques pour déterminer si vous répondiez aux besoins du marché, si vous offriez les services recherchés, et si vous combliez vraiment la lacune qui existait?

[Texte]

Mr. Nymark: I am not sure about a scientific market research study, but there were extensive consultations with the banks and with the clientele in the course of the amendments to the act as well as the regulations.

Senator Hervieux-Payette: My other question is for Mr. Brault. He did a great job in Washington when he was there. I did a lot of coordination with all the government agencies there, and we had great service. At one point, he was on the ground helping Canadians.

On the question of trade, counter-trade, trade houses, the role of government, and of course your Team Canada approach, you understand that sometimes there is a problem with financing. Do you think we have come to grips with and filled the gap when it comes to trade, counter-trade and being paid with barley, rice or coal?

One of the criticisms is that we do not have enough access to the World Bank contract and we do not get enough of our share. Do we have a remedy? In my previous life at SNC, we used to put together EDC, CCC, the World Bank, and private sector business in order to meet the need for specific contracts of a very large size. However, I have not heard yet that we have our fair share of the business of the World Bank.

Mr. Brault: Thank you for the compliment, senator.

Your question refers to trade and counter-trade. We have been moving quite a bit in Canada. I am not talking about the Canadian government, but Canadian business. A huge amount of our business internationally is done through trading houses. I do not remember the amount, but well over half of all the business we do in Canada goes through these corporations.

There has been quite a bit of counter-trade with the ex-Soviet Union. Eastern Europe has been great in that area because their system lends itself to counter-trade. They had huge quantities of products and were unloading them. In that context, it was fairly easy for Canadian corporations dealing with these kind of products to take them, not only for Canada, but also to pass them around worldwide.

Yes, we have made a lot of progress, but there is still room for improvement. It is a high-risk business and at times an expensive way of doing business, either for the seller or the buyer. We have a small team of people in the department looking specifically at helping these companies do this type of thing.

[Translation]

M. Nymark: Je ne sais pas si on a procédé à une étude scientifique du marché, mais je peux vous assurer qu'il y avait eu de longues consultations avec les banques et avec les clients lorsqu'on étudiait les amendements à apporter à la loi et aux règlements.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ma question suivante s'adresse à M. Brault. Il nous a très bien représentés à Washington lorsqu'il était là-bas. J'ai dû assurer beaucoup de coordination avec les organismes gouvernementaux là-bas, et nous avons eu de très bons services. En fait, à un moment donné, il aidait directement les Canadiens.

Quand on parle d'échanges commerciaux, d'échanges compensés, de maisons de commerce, du rôle du gouvernement et évidemment de l'orientation adoptée avec Équipe Canada, il faut comprendre que parfois il y a un problème au niveau du financement. Pensez-vous que nous avons composé avec ces problèmes et que nous avons su combler les lacunes en ce qui a trait aux échanges commerciaux, aux échanges compensés, pour ce qui est par exemple de l'orge, du riz ou du charbon?

Une des critiques, c'est que nous n'avons pas suffisamment accès aux contrats de la Banque mondiale et que nous n'avons pas vraiment notre part du gâteau. Y a-t-il une solution à ce problème? Lorsque je travaillais à SNC, nous nous assurions la collaboration de la SEE, de la CCC, de la Banque mondiale, et d'intervenants du secteur privé pour être en mesure de présenter une offre pour des contrats importants. Cependant, personne ne m'a encore dit que nous obtenions notre juste part des contrats de la Banque mondiale.

M. Brault: Merci pour le compliment, sénateur.

Vous parlez des échanges commerciaux et des échanges compensés. Beaucoup de progrès ont été faits dans ce domaine au Canada. Je ne parle pas du gouvernement canadien, mais des entreprises canadiennes. Une bonne partie des contrats obtenus par les entreprises canadiennes sont obtenus par l'entremise de maisons de commerce. Je ne me souviens pas du montant, mais plus de la moitié de tous les contrats obtenus sont obtenus par l'entremise de ces institutions.

Il y a eu pas mal d'échanges compensés avec l'ex-Union soviétique. L'Europe de l'Est a souvent recours à ce genre de méthode parce que son système s'y prête. Les pays d'Europe de l'Est avaient des quantités extraordinaires de produits et s'en défaisaient. Dans ce contexte, il était assez facile pour les entreprises canadiennes qui avaient besoin de ces produits de se les procurer, pas simplement pour le Canada, mais pour les autres pays du monde.

Il est vrai que nous avons accompli beaucoup de progrès, mais nous avons encore beaucoup de pain sur la planche. Il s'agit d'un secteur où le risque est élevé, où il est parfois très coûteux de se livrer à ces activités, que ça soit pour le vendeur ou pour l'acheteur. Nous avons une petite équipe au ministère dont l'unique rôle est d'aider les entreprises qui oeuvrent dans ce secteur.

[Text]

With respect to our access to international financing institutions, if you look at service industries such as consulting engineers, there has been amazing progress. We think our market share can always increase substantially, but the return on our money is not bad as far as consultants are concerned, not only at the World Bank, but also at the African Development Bank, the Asian Development Bank, and the Latin American Development Bank.

We have created a small group which reports to me. In detail, it goes through all the tenders and every project announcement coming out of these institutions to determine if we have the capacity or the will to do it. The group then literally gets after these companies and says, "This one really falls in your backyard, so why not go after it?" We are aggressive.

Canada lags behind on equipment. We also, to some extent, lag behind on construction, which could be due to our labour rates. For example, on a major road construction project in Africa, countries in the Far East may come in at a much better price because, on a competitiveness basis, they have advantages that we do not.

We think that we can do a lot more in the area of equipment. The team we just created is in fact looking into that area. To some extent, we have not been that successful because of a lack of interest by Canadian firms. It requires a lot of time. It is expensive because there is a long time lag before one gets the contract. The success rate has not been all that great. However, success will breed success, and we are getting very much involved.

Senator Hervieux-Payette: My last question is on the agri-food issue. I know of three success stories in the agri-business. I am thinking of Lassonde, McCain, and probably Seagram's. I go back to the same thing that Mr. Brault mentioned. Have we done enough in terms of shipping processed food around the world?

There are two aspects to this question. Processing equipment is one aspect because often we tend to buy equipment from the world and not develop our own processing equipment. In doing that, I think we are wrong. As well, the co-op or regrouping approach seems to have been the key to the success of McCain and Lassonde.

Do you feel that these models were promoted enough? Can we do this in other sectors? There are not a lot of oranges and fruit juices in the maritimes or Quebec, yet we are selling them around the world.

Mr. Richardson: I think you are exactly right, and your comments certainly express the views of our minister. When you look at the growth in world trade and agriculture, it is in the area of processed products. Canada's reputation is selling wheat and live cattle to the U.S. That is where our volume is. However,

[Traduction]

Pour ce qui est de notre accès aux institutions financières internationales, si vous étudiez le secteur des services comme les ingénieurs-conseils, des progrès absolument remarquables ont été accomplis. Nous croyons que notre part du marché pourrait toujours augmenter, et ce de façon marquée, mais notre taux de rendement n'est pas trop mal en ce qui a trait aux experts, non seulement à la Banque mondiale, mais également à la Banque africaine de développement, à la Banque asiatique de développement et à la Banque de développement d'Amérique latine.

Nous avons créé un petit groupe qui me rend compte de l'état de ses travaux. Ce groupe étudie toutes les soumissions et tous les projets annoncés par ces institutions pour déterminer si nous pouvons ou voulons participer à ces contrats. Puis le groupe s'adresse littéralement aux compagnies qui pourraient y participer leur disant «Écoutez, ça c'est dans votre domaine, pourquoi ne pas essayer de l'obtenir?» Nous sommes dynamiques.

Le Canada tire de l'arrière au niveau de l'équipement et dans une certaine mesure, nous accusons un retard au niveau de la construction, en raison peut-être des taux de rémunération. Par exemple, pour un grand projet de construction routière en Afrique, les pays de l'Extrême-Orient pourraient présenter des soumissions beaucoup moins élevées parce qu'au point de vue concurrentiel, ils ont des avantages que nous n'avons pas.

Nous croyons que nous pouvons faire beaucoup plus dans le secteur de l'équipement. L'équipe que nous avons créée étudie actuellement ce secteur. Dans une certaine mesure, nous n'avons pas aussi bien réussi dans le domaine parce que les entreprises canadiennes ne manifestent pas vraiment d'intérêt. Il faut beaucoup de temps. Cela coûte cher parce qu'il faut attendre assez longtemps avant d'obtenir le contrat. Le taux de réussite n'est pas très très bon. Cependant, une réussite en entraînera d'autres, et c'est pourquoi nous nous intéressons de très près à la question.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ma dernière question touche le secteur agroalimentaire. Je connais trois grandes réussites dans le secteur: Lassonde, McCain et probablement Seagram's. Je reviens à ce qu'a dit M. Brault. Avons-nous fait tout ce que nous pouvions en ce qui a trait à l'expédition d'aliments transformés dans d'autres pays?

Cette question comporte deux volets. L'équipement de transformation en est un parce que nous avons souvent tendance à acheter de l'équipement d'autres pays et à ne pas en produire nous-mêmes. Je crois d'ailleurs que nous avons tort. De plus, le regroupement ou la mise en commun semble avoir été la clé du succès de McCain et de Lassonde.

Croyez-vous qu'on a suffisamment fait la promotion de ces modèles? Pouvons-nous le faire dans d'autres secteurs? Il n'y a pas beaucoup d'oranges ou de fruits pour faire du jus dans les Maritimes ou au Québec, pourtant nous vendons ces jus dans le monde entier.

M. Richardson: Je crois que vous avez parfaitement raison, et vos commentaires reflètent certainement l'opinion de notre ministre. Lorsque vous étudiez la croissance dans le secteur du commerce international et de l'agriculture, vous notez que cette croissance se produit surtout dans le domaine des produits

[Texte]

when you look at long-term growth and where our money is, it is in agri-food. We are definitely trying to move in that direction.

Rabobank began as a co-op bank. It has a lot in common with institutions such the Co-op fédérée and other cooperatives in Canada. I think there is a future for that kind of partnering and doing the kinds of things you talked about in terms of machinery and equipment and trying to get a much bigger share of that world market.

Mr. Nymark: I want to supplement Mr. Brault's comment on World Bank procurement. This is a perennial problem in Canada, and Mr. Brault gave the fundamental answer, which is that there has been a perennial lack of interest on the part of Canadian business because of the commitment that needs to be made in pursuing these kinds of contracts.

On the other side, though, it is true that they are rather opaque in terms of the nature of the contract and the specs and getting sufficient advance notice that you are actually in a competitive process that has not already been tipped one way or another to a particular country.

The two departments are working to get bank procurement opportunities on line so that we can at least ensure that we get the information out to the Canadian business community as early as possible. One of the problems has been that we learn about these things too late.

This is part of the role we are talking about in terms of strategic information for Canadian businesses. If we can provide information, it allows a little better market response and also helps the strategic task force Mr. Brault mentioned.

Senator Kolber: I am fascinated that you portrayed the advent of a Dutch bank as the answer to our prayers. Perhaps you are right.

On page 1 of your supplementary information, you show Canadian farm debt at about \$23 billion or \$24 billion, and then you show the lenders' shares. How much of that \$23 billion do you actually look after?

Mr. Richardson: The FCC's share is about 15 per cent of the \$25 billion. I think their outstanding loans are \$3.5 billion.

Senator Kolber: It is actually a little less than 15 per cent, then.

Mr. Richardson: Yes. As you can see from the graph, it has declined somewhat over time.

[Translation]

transformés. La réputation du Canada se trouve dans le domaine de la vente du blé et des bovins sur pied aux États-Unis. C'est là où les ventes sont les plus importantes. Cependant, lorsque vous étudiez la croissance à long terme et les domaines où se trouvent les investissements, vous constatez qu'il s'agit du secteur de l'agroalimentaire. Nous essayons certainement d'accroître les ventes dans ce secteur.

La Rabobank à ses débuts était une coopérative. Elle a beaucoup de choses en commun avec des institutions comme la Co-op fédérée et les autres coopératives canadiennes. Je crois que ce genre de partenariat est prometteur; on pourrait également faire les choses que vous avez mentionnées, dans le domaine de la machinerie et de l'équipement et nous pourrions essayer d'obtenir une plus grande part du marché international.

M. Nymark: J'aimerais compléter les commentaires de M. Brault sur les contrats de la Banque mondiale. Il s'agit là d'un problème perpétuel au Canada, et M. Brault a donné la réponse de base, soit qu'il y a toujours eu un manque d'intérêt de la part des entreprises canadiennes en raison du temps et des efforts qu'il faut consacrer à ces contrats.

Cependant, il est vrai que les renseignements sont difficiles à obtenir en ce qui a trait à la nature du contrat et aux détails des devis. Il est également difficile de savoir à l'avance qu'il y a vraiment un processus concurrentiel et que l'avantage n'a pas déjà été accordé à un pays donné.

Les deux ministères font des efforts pour obtenir de meilleurs renseignements sur les contrats de la Banque pour que tout au moins les gens d'affaires canadiens aient les renseignements pertinents, et ce, le plus tôt possible. Un des problèmes c'est que nous apprenons l'existence des contrats un peu trop tard.

Cela fait partie du rôle que nous voulons jouer quand nous parlons de fournir aux entreprises canadiennes des renseignements stratégiques. Si nous pouvons fournir ces renseignements, il pourra y avoir une meilleure réponse aux besoins des marchés et cela pourra donner un coup de pouce au groupe de travail stratégique dont a parlé M. Brault.

Le sénateur Kolber: Je suis fasciné d'apprendre qu'à votre avis cette banque hollandaise pourrait être la solution à nos problèmes. Vous avez peut-être raison.

À la page 1 de votre documentation supplémentaire, vous indiquez que la dette agricole canadienne s'élève à environ 23 ou 24 milliards de dollars. Vous démontrez ensuite quelle est la part détenue par les établissements de crédit. Quel pourcentage de cette dette agricole relève de la SCA?

M. Richardson: La part de la SCA est d'environ 15 p. 100 des 25 milliards de dollars. Je crois que les prêts à recouvrer se chiffrent à environ 3,5 milliards de dollars.

Le sénateur Kolber: C'est donc un peu moins de 15 p. 100.

M. Richardson: C'est exact. Comme l'indique le graphique, cette part a baissé au fil des ans.

[Text]

Senator Kolber: Why does a borrower come to you when you do such a small proportion of the overall business?

Mr. Richardson: The basic answer from the clientele is that they see a specialized institution which is in that business. They feel more comfortable dealing with that kind of an institution than they do with a generalist bank. As well, they have had products which other institutions have not had.

Senator Kolber: What sort of return does the government make on the \$3.5 billion you have outstanding?

Mr. Richardson: The current income statement was about \$20 million. The return is about 12 per cent on equity.

Senator Kolber: Would it be possible for us to get a balance sheet and a P&L on some of this? I find this highly generalized, and I do not know if it is a good use of taxpayers' money.

Mr. Richardson: Further to your comment on Rabobank, I do not have the data with me, but with regard to world trade and agri-food products, the Dutch are at the top of the list. They are a very small country; they do not produce many raw commodities, but they are amazing at taking raw commodities from different parts of the world and further processing them. The profile of their agri-food exports shows that they are into things such as cut flowers. They move cut flowers all over the world. On a very small agricultural base, they have maximized their trade in value-added products. Our sense is that institutions such as Rabobank have had a lot to do with financing that kind of economic activity. We are interested in that in Canada because we believe that we must add value to our raw commodity exports.

Senator Kolber: I have a question for the small business loan fellows. Do you get into policy discussions with the Department of Finance on such subjects as coming up with innovative ideas on how to raise equity from the Canadian public? It seems to me that in lending to small business and the manufacturing sector, the only collateral the bank will get is widgets, pants or blouses, and they really do not know how to do it. It is very risky because most small businesses have almost no equity, unless there is a rich uncle or someone to sign for the owner, to put it in its crudest terms.

Years ago, the Quebec government came up with the Quebec Stock Savings Plan, which was an attempt to meet that deficiency. As far as I know, the federal government has never come even close to devising such a scheme, which I think would cure many of the problems in lending specifically to knowledge-based and high-tech industries. In the United States, there is a very sophisticated group of venture capitalists who back these people

[Traduction]

Le sénateur Kolber: Pourquoi un emprunteur s'adresserait-il à vous alors que vous représentez une si faible proportion des prêts accordés aux agriculteurs?

M. Richardson: Les clients disent habituellement qu'ils préfèrent s'adresser à une institution qui se spécialise dans le secteur. Ils se sentent plus à l'aise avec une institution spécialisée qu'avec une simple institution financière non spécialisée. De plus, la SCA offre des produits et des services que n'offrent pas les autres institutions financières.

Le sénateur Kolber: Quel rendement le gouvernement obtient-il des prêts à recouvrer de 3,5 milliards de dollars?

M. Richardson: Le dernier état des résultats indique environ 20 millions de dollars. Le taux de rendement est d'environ 12 p. 100.

Le sénateur Kolber: Pourrions-nous obtenir un bilan et une copie des sommaires des résultats? Les données que vous nous avez offertes sont très générales, et je ne sais pas vraiment s'il s'agit là d'une utilisation judicieuse des deniers publics.

M. Richardson: Pour en revenir à ce que vous avez dit sur la Rabobank, je n'ai pas les données à la portée de la main, mais la Hollande est le chef de file dans le domaine de l'agroalimentaire et du commerce international. Ce tout petit pays ne produit pas beaucoup de matières brutes, mais il a un talent incroyable et sait se procurer des matières brutes d'autres régions du monde et les transformer lui-même. Les données sur ses exportations agroalimentaires révèlent qu'il s'occupe de choses comme de fleurs coupées. Il expédie des fleurs coupées partout dans le monde. Puisque la Hollande n'a qu'une toute petite base agricole, elle a maximisé son commerce de produits à valeur ajoutée. À notre avis, des institutions comme la Rabobank jouent un rôle très important au niveau du financement de ce type d'activité économique. Nous nous y intéressons au Canada parce que nous croyons que nous devons ajouter une valeur à nos exportations de matières brutes.

Le sénateur Kolber: J'aimerais poser une question à ceux qui s'occupent des prêts aux petites entreprises. Avez-vous à l'occasion des discussions sur la politique avec le ministère des Finances quant aux idées innovatrices qu'on pourrait avoir pour lever des fonds propres auprès du public canadien? À mon avis, lorsqu'une banque prête de l'argent aux petites entreprises et au secteur de la fabrication, elle ne peut obtenir comme biens donnés en garantie que des trucs, des pantalons ou des chemisiers, et ce n'est pas particulièrement utile. Ce type de prêt est très risqué parce que la majorité des petites entreprises n'ont pratiquement aucun avoir, à moins qu'un oncle riche ou quelqu'un d'autre soit prêt à se porter garant. C'est aussi simple que cela.

Il y a des années le gouvernement du Québec a mis sur pied le programme d'épargne-actions qui visait à combler cette lacune. À ma connaissance, le gouvernement fédéral n'a jamais vraiment essayé de mettre sur pied un programme parallèle, un programme qui, à mon avis, permettrait de régler nombre des problèmes de financement qu'éprouvent les industries basées sur le savoir et des techniques de pointe. Aux États-Unis, il y a un groupe de capital

[Texte]

knowing that only one in ten will succeed. In Canada, that seems to be unknown.

Would it be part of your mandate to encourage the Department of Finance, or whoever does these things, to come up with some schemes whereby equity would be an attractive form of investment as opposed to just buying straight stocks?

Mr. Nymark: Over the last year or so, we have looked at what role the federal government could play in that field. There are no easy answers. As you have suggested, provincial governments are experimenting there as well.

There is very little experience with raising equity outside the urban financial centres of Canada. We are about to launch into a program aimed largely at smaller communities in Canada whereby there is a sharing of best practices in raising equity.

Senator Kolber: Unless there is some tax incentive, you will be wasting your time.

Mr. Nymark: The LSVCCs do provide some incentive. They have picked up a great deal of funds in a very short period of time. We are looking at that experiment very carefully right now.

Senator Stewart: I have a question supplementary to Senator Kolber's first question concerning the percentage of Canadian farm debt.

Your chart shows increasing lender share in the commercial sector and a decline in the federal share of the debt outstanding. How do you explain that you are in this business at all? Is it that you do a lot of business in some particular parts of the country, or is it that you have traditionally serviced the producers of certain crops? Perhaps those two notions go together.

Mr. Roger Eyvindson, Director, Policy Division, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch, Department of Agriculture and Agri-Food Canada: There is some concentration both regionally and among crops. Traditionally, the Farm Credit Corporation has been stronger in the prairies than in some other parts of the country. Because of that, they have tended to be stronger in the grains and oilseeds sector. They are, however, across the country.

With regard to the federal share, it is important to remember that the Farm Credit Corporation has historically been a mortgage lender for the purchase of land. It has not been involved in extending operating credit or loans for machinery and equipment, that sort of intermediate term credit. It has concentrated entirely on the land side.

When the FCC or its predecessor first came into being, the banks were not lending under mortgages. Consequently, the federal share of that market was very high. As the banks and credit unions have become more involved, the federal share has declined to some extent. They have different products in terms of

[Translation]

risque très raffiné qui appuie ces gens même s'ils savent que le taux de succès n'est que d'environ 10 p. 100. Au Canada, ça ne se produit pas.

Pourriez-vous, dans le cadre de votre mandat, encourager le ministère des Finances ou le ministère qui s'occupe de ces choses à concevoir des dispositifs pour amener les investisseurs à s'intéresser aux capitaux propres plutôt qu'à simplement acheter des actions?

M. Nymark: Au cours des 12 derniers mois, nous avons étudié le rôle que pourrait jouer le gouvernement fédéral dans ce secteur. Il n'y a pas de réponses faciles à cette question. Comme vous l'avez signalé, les gouvernements provinciaux se penchent eux aussi sur cette question.

Au Canada, on a rarement essayé de lever des capitaux propres à l'extérieur des grands centres financiers urbains. Nous allons sous peu lancer un programme qui vise principalement les plus petites communautés au Canada et dans le cadre duquel on partagerait les meilleures pratiques de gestion pour la levée de capitaux propres.

Le sénateur Kolber: À moins qu'il y ait un incitatif fiscal, ça sera une perte de temps.

M. Nymark: Les LSVCC offrent une incitation. Ils ont permis de collecter des fonds très importants, et ce très rapidement. Nous étudions ce projet de très près maintenant.

Le sénateur Stewart: Ma question complète celle qu'a posée le sénateur Kolber sur le pourcentage de l'endettement agricole au Canada.

Votre graphique révèle que le secteur commercial participe de plus en plus au financement et que la part du fédéral diminue. Comment expliquez-vous votre participation à ce secteur? Est-ce que c'est attribuable au fait que vous avez beaucoup de clients dans des régions données ou que vous avez depuis toujours financé des activités de producteurs particuliers? Peut-être que ces deux choses vont de pair.

M. Roger Eyvindson, directeur, Élaboration des politiques, Direction de la politique et des programmes de protection du revenu agricole, Agriculture et Agroalimentaire Canada: Il existe une concentration selon les régions et les types de produits. Par tradition, la Société du crédit agricole a eu une présence plus forte dans les Prairies que dans d'autres régions du pays. Pour cette raison, la SCA finançait surtout les producteurs de céréales et d'oléagineux. Cependant, la Société offre ses services dans toutes les régions du pays.

Pour ce qui est de la part fédérale, il importe de se rappeler que la Société du crédit agricole a été à l'origine un prêteur hypothécaire pour l'achat de terres. Elle n'offrait pas de crédits à l'exploitation ou de prêts pour la machinerie ou l'équipement, de financement intermédiaire de ce genre. Elle s'est concentrée surtout sur les terres.

Lorsque la SCA ou son prédécesseur ont été mis sur pied, les banques n'offraient pas de prêts hypothécaires. Par conséquent, la part fédérale du marché était très importante. Puis, au fur et à mesure que les banques et les sociétés de crédit ont commencé à offrir des prêts hypothécaires, la part fédérale a baissé. La SCA

[Text]

shared-risk mortgages and long-term fixed-rate mortgages. They have a specialized product which appeals to many farmers.

Senator Stewart: Focusing on location, would it be fair to say that well over half of the federal debt outstanding is in Manitoba and Saskatchewan?

Mr. Richardson: Yes, that would be correct. Saskatchewan is probably about 30 or 35 per cent of the total. Mind you, Saskatchewan has 50 per cent of the agricultural land base in Canada. On a percentage basis of land, it may not be tilted as much to the prairies as one might expect.

Senator Stewart: I am not arguing. I am just trying to understand. It seems that an historic function here has created a relationship between an agency, on the one hand, and its clientele, on the other. It just moves on from generation to generation.

Mr. Richardson: I think that is fair.

Senator Stollery: I find a couple of things interesting. First, there is the business of this Dutch bank. I say that because to some extent it is part of what Senator Stewart was pointing out and what others have observed.

I have noticed that Toronto has some rather good produce stores. One is very famous. Serious shoppers go there. For example, if you want to get vine-ripened tomatoes in Toronto today, you go to this place to buy them. They come from Holland. If you look at some of the things you might want to get in the winter time in Canada, they do not come from Mexico, the U.S. or Brazil — they come from Holland. You tend to say, "Well, if they can grow them in Holland, why do they not grow them in Ontario because the climate is not that different?"

I bring this to your attention because someone mentioned value-added agricultural produce. I suppose, knowing nothing about agriculture, that that has something to do with adding quality to the merchandise.

I have been reading a bit about the subject of grain and agricultural produce and the changing technological process for bread, for example, where they no longer need yeast. They no longer have the need for high protein flours. It is still important, but there is less need. We have tremendous production in the prairie provinces, but is Canada keeping its market share? Are we keeping our market share of agricultural exports in the Asia Pacific region, for example? I would like to know about Asia Pacific, the western hemisphere and Europe.

Mr. Richardson: That is a tough question. I did not bring that data with me, but I will give you my sense of the picture in a qualitative way.

As I said earlier, the growth market is in the sector of processed products. We are not maintaining our share. We may be growing

[Traduction]

offre des produits particuliers, par exemple des hypothèques à risques partagés et des hypothèques à long terme à taux fixe. Elle offre un produit spécialisé qui intéresse nombre d'agriculteurs.

Le sénateur Stewart: Pour en revenir aux régions, serait-il juste de dire que plus de la moitié des prêts à recouvrer ont été offerts au Manitoba et en Saskatchewan?

M. Richardson: C'est exact. La Saskatchewan représente environ 30 à 35 p. 100 du total. Il ne faut cependant pas oublier que c'est en Saskatchewan qu'on retrouve 50 p. 100 de l'espace agricole du Canada. Si on tient compte de ce pourcentage, on ne pourrait peut-être pas dire à ce moment-là que le financement est axé plus sur les Prairies que sur d'autres régions.

Le sénateur Stewart: Je ne vous conteste pas. J'essayais simplement de mieux comprendre. Je crois cependant qu'un rôle historique a créé, en fait, un rapport entre un organisme, d'une part, et ses clients, d'autre part. Cela évolue simplement de génération en génération.

M. Richardson: Je crois que oui.

Le sénateur Stollery: Une ou deux choses m'intéressent tout particulièrement. Tout d'abord, il y a cette banque hollandaise dont vous avez parlé. J'ai constaté en quelque sorte la même chose que le sénateur Stewart et mes autres collègues.

J'ai noté que Toronto a de bons magasins de fruits et légumes. Il y en a un qui est très connu. Les gens qui font leurs emplettes là savent ce qu'ils veulent. Par exemple, si vous voulez des tomates mûries sur pied à Toronto aujourd'hui, c'est là que vous allez les acheter. Elles viennent de Hollande. Si vous pensez à certaines choses que vous voudrez peut-être acheter en hiver au Canada, ces choses ne viennent pas du Mexique, des États-Unis ou du Brésil — elles viennent de Hollande. Vous avez tendance à dire «Bien, s'ils peuvent produire cela en Hollande, pourquoi ne pas le faire en Ontario parce que le climat est relativement semblable?»

Je vous le signale parce que quelqu'un a parlé un peu plus tôt de produits agricoles à valeur ajoutée. Je suppose, même si je ne connais absolument rien à l'agriculture, que cela veut dire qu'il faut ajouter une qualité quelconque au produit.

J'ai lu récemment plusieurs documents sur les grains et les produits agricoles et l'évolution des processus technologiques pour le pain, par exemple, car on n'a plus besoin de levure. On n'a plus besoin de farine en haute teneur en protéines. Ces produits sont importants, mais on les recherche moins. Il existe une production absolument extraordinaire dans les Prairies, mais je veux savoir si le Canada conserve sa part du marché. Conservons-nous notre part du marché pour les exportations agricoles dans les régions de l'Asie et du Pacifique par exemple? J'aimerais savoir quelle est notre part du marché en Asie et au Pacifique, dans l'hémisphère occidental et en Europe.

M. Richardson: Il est assez difficile de répondre à cette question. Je n'ai pas apporté de chiffres avec moi aujourd'hui, mais j'essaierai de vous tracer un tableau qualitatif.

Comme je l'ai dit un peu plus tôt, le marché en expansion est celui des produits transformés. Nous ne conservons pas notre part

[Texte]

in terms of the absolute amount that we export, but our relative share is dropping. We are concerned about that.

Senator Stollery: You figure that our share is dropping in Asia Pacific.

Mr. Richardson: Yes, and that is the big growth market in the world. We are increasing, but, in a relative sense, we are dropping.

Senator Stollery: Our share is dropping.

Mr. Richardson: In the case of Latin America, I am not so sure about our share.

We have recently made some headway in terms of quality wheat into the European market because of its policies. At this point, however, it is not seen as a large growth market. There are niche markets there, but it is not the market on which people are focusing.

Senator Stollery: In fact, our market share of agricultural exports, which we were taught was much sought after, has dropped ever since the development of a Manitoba hard wheat called Red Fife and the enormous impact it had on world baking.

Mr. Richardson: No, not at the commodity level.

Senator Stollery: However, in agricultural products it is dropping.

Mr. Richardson: In terms of the commodity level for wheat, we are maintaining our share. In terms of canola exports, our share is going through the roof.

Senator Stollery: Our share of the three markets is dropping, particularly in the Asia Pacific, which is the great growth market.

Mr. Richardson: Yes, it has dropped a bit.

Senator Stollery: I wanted to ask the gentleman from the Department of Foreign Affairs and International Trade something on the same subject.

I gather that in the Asia Pacific area, we are not only losing our market share in agriculture. Canada, the U.S. and Europe are losing market share in the Asia Pacific region. Europe's loss of market share is the largest and ours is the second largest. In other words, the Americans are losing less market share than we are. Is that right?

Mr. Brault: Unfortunately, I cannot answer specifically. I can provide you with a better answer in writing in the next couple of days, but these economies are growing. They are trading among themselves a lot more than they used to.

Senator Oliver: Mr. Brault, you said that the job of the government — indeed, the job that all of you have — is overall policy direction. You mentioned that you were on the board of the CCC.

[Translation]

de ce marché. Nous connaissons peut-être une croissance de la valeur absolue de ce que nous exportons, mais notre part relative est à la baisse. Cela nous inquiète.

Le sénateur Stollery: Notre part du marché baisse donc en Asie et dans la région du Pacifique.

M. Richardson: C'est exact. Et cette région représente le grand marché en expansion dans le monde. Certains chiffres augmentent, mais de façon relative notre part du marché est à la baisse.

Le sénateur Stollery: Notre part diminue.

M. Richardson: Pour ce qui est de l'Amérique latine, je ne sais pas vraiment quelle est la situation.

Nous avons récemment pu vendre de plus grandes quantités de blé de qualité sur le marché européen en raison de la politique de ces derniers. Cependant, pour l'instant, ce marché ne connaît pas beaucoup d'expansion. Il y a des marchés à crêneaux, mais ce n'est pas sur ce marché que les gens tournent leurs efforts.

Le sénateur Stollery: En fait, notre part du marché pour les exportations agricoles, un marché qu'on nous avait dit qu'il fallait essayer d'obtenir, a baissé depuis la production d'un blé du Manitoba qu'on appelle «Red Fife» et l'impact énorme que ce produit a eu sur la cuisson à l'échelle internationale.

M. Richardson: Pas au niveau du produit.

Le sénateur Stollery: Mais cette part baisse pour les produits agricoles.

M. Richardson: Pour ce qui est du produit, comme le blé, nous conservons notre part du marché. Pour ce qui est des exportations de Canola, notre part monte en flèche.

Le sénateur Stollery: Notre part des trois marchés est à la baisse, tout particulièrement dans la région de l'Asie et du Pacifique, qui est le marché où la croissance la plus importante se produit.

M. Richardson: C'est vrai, cette part a baissé légèrement.

Le sénateur Stollery: J'aimerais poser une question sur le même sujet au représentant du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Dans la région du Pacifique, nous perdons progressivement notre part du marché des produits agricoles; le Canada, les États-Unis et l'Europe perdent leur part du marché dans cette région. C'est l'Europe qui a le plus perdu puis nous venons au deuxième rang. En d'autres termes, la perte des Américains est moindre que la nôtre. Ai-je raison?

M. Brault: Malheureusement, je ne peux pas vous répondre de façon trop précise. Je pourrai vous donner une meilleure réponse par écrit au cours des prochains jours, mais les économies des pays de ces régions sont en pleine expansion. Il y a donc beaucoup plus d'échanges commerciaux entre ces pays que ce n'était le cas auparavant.

Le sénateur Oliver: Monsieur Brault, vous avez dit que le gouvernement — enfin vous tous — vous occupez principalement d'orientation politique. Vous avez dit que vous faisiez partie du conseil d'administration de la CCC.

[Text]

When the Canadian Bankers Association was here recently, one of their concerns was that a lot of these government agencies are getting into the work the bank should be doing. Rather than adding to the CCC and the EDC, do you not think the government, as its overall policy direction, should be finding ways for the existing banks to finance and fund some of the work that these specific agencies are doing?

One of the things that the banks also said is that some of these agencies do not have enough banker-type people on their boards as board of directors, people with experience in international credit. Could you comment on that?

My second question relates to the statement that access to better bank credit is the reason why smaller firms are not expanding. As part of the overall policy direction that you senior bureaucrats have, should you not be assisting the existing banks in finding ways of affording credit to these smaller businesses so that they can expand rather than giving it to more, and other, government agencies such as the CCC and the EDC, et cetera? The essence of both questions is why not go back to the banks?

Mr. Brault: I will limit myself to the international trade side of these financial institutions.

If you look at medium- and long-term risk in financing and insurance, the structure of the Canadian banks is such that they have not shown much appetite for these kinds of risks. The Export Development Corporation, therefore, got into that field. This happened not only in Canada. If you look around the world, many countries have export credit agencies to take this kind of risk.

The banks still do a lot of business. Generally speaking, if you look at the approximately \$200 billion worth of exports, the EDC touches about \$17 billion of that. A huge proportion is financed by the bank.

With respect to your question about not having enough international specialists, again, if you look at what the EDC had, it was mostly specialists on international —

Senator Oliver: The CCC.

Mr. Brault: The CCC is not really on the financing side of things. I do not think the CCC is really taking money or business away from the banks. It is really contracting. If a Canadian firm wants to sell something to a government, it insists on having a Canadian government entity as a contractor because it feels more secure. The Canadian firm would go to the CCC and say, "Are you prepared to not only front for us but be the prime contractor as well?" The banks do not do that kind of thing. The banks are prepared to provide a guarantee that you will deliver the contract, and, if not, we will pay so much. CCC is prepared to do that, but they are not prepared to take the risk of delivering the contract, which is the main thing.

[Traduction]

Lorsque les représentants de l'Association des banquiers canadiens ont comparu devant nous, ils ont dit s'inquiéter du fait que bon nombre d'organismes gouvernementaux font ce que les banques devraient faire. Au lieu d'élargir les activités de la CCC et de la SEE, ne croyez-vous pas que le gouvernement, dans le cadre de son orientation politique générale, devrait trouver des moyens pour permettre aux banques actuelles de financer certains des projets que financent actuellement ses organismes?

Les banques ont également signalé que certains de ces organismes ne comptent pas suffisamment de gens qui ont une formation dans le secteur des banques au sein de leurs conseils d'administration, des gens qui auraient de meilleures connaissances du financement international. Qu'en pensez-vous?

Ma deuxième question a trait à la remarque à propos du fait que les petites entreprises ne prennent pas d'expansion parce qu'elles ont de la difficulté à obtenir du financement des institutions financières. Ne pensez-vous pas que vous devriez plutôt aider les banques existantes à trouver des moyens de consentir des prêts aux petites entreprises pour qu'elles puissent se développer au lieu d'aider davantage les organismes gouvernementaux comme la CCC et la SEE? En somme, ma question est la suivante: pourquoi ne pas s'adresser aux banques?

M. Brault: Je limiterai mes remarques au volet commerce international de ces institutions financières.

Si on songe aux risques à moyen et à long terme du financement et de l'assurance, la structure des banques canadiennes est telle que ces dernières n'ont pas voulu assumer ce genre de risque. La Société pour l'expansion des exportations s'est donc chargée de cette responsabilité. Ce phénomène s'est produit non seulement au Canada, mais également à l'étranger, où les organismes de crédit à l'exportation de plusieurs pays assument ces risques là.

Les banques font encore beaucoup de transactions. Prenons l'exemple des 200 milliards de dollars d'exportation; la SEE touche environ 17 milliards de ce montant. Une énorme partie est financée par la banque.

Quant à votre question sur la pénurie de spécialistes en commerce international, si vous prenez l'exemple de la SEE, elle avait surtout des spécialistes en commerce international...

Le sénateur Oliver: La CCC.

M. Brault: La CCC ne s'occupe pas vraiment du financement. Je ne crois pas que la CCC fait concurrence aux banques. Elle s'occupe plutôt de négocier des contrats. Si une entreprise canadienne veut vendre un produit à un gouvernement, elle insiste pour qu'un organisme du gouvernement canadien agisse comme entrepreneur pour se sentir plus à l'aise. L'entreprise canadienne s'adresse à la CCC et lui demande si elle serait disposée à agir non seulement comme contact de première ligne, mais également comme entrepreneur principal. Les banques ne font pas ce genre de chose. Les banques sont prêtes à offrir une garantie d'exécution de contrat; en cas de non-respect, le client sera remboursé de tant. La CCC est disposée à faire de même, mais n'est pas prête à assumer les risques associés à l'exécution du contrat, ce qui est la chose essentielle.

[Texte]

There is always a requirement for more international specialists, including in the Canadian banks. The CBA mentioned that they have a lot of training to do. They have progressed substantially. It is true; we see it. However, they still have a long way to go, especially at the branch level. They are great in the major international trade centres of the institutions, but at the branch level, they do not have as much business in some places. Therefore, there has not been that much pressure or an urgent need to hire and train people.

What was your third question, senator?

Senator Oliver: Access to better bank credit is the reason smaller firms are not expanding. That is not so much a question for you as for the industry people.

Mr. Brault: Perhaps John Mundy could add a couple of points.

Mr. John Mundy, Director, International Finance Division, Department of Foreign Affairs and International Trade: To build on Mr. Brault's remarks, the Export Development Corporation has a strong relationship of partnership with the banks. The Export Development Corporation provides receivables insurance to the banks. Last year, that was about an \$8 billion to \$9 billion business that the EDC delivered in conjunction with and through the banks. The EDC also has a documentary credit insurance program with the Canadian banks to ensure the performance of foreign banks which Canadian banks have dealings with on letters of credit.

The EDC is developing new products with the banks, such as a guarantee program for foreign accounts receivables. It has also put in place a risk sharing framework with the banks for the medium- and long-term lending that Mr. Brault mentioned was the area of greatest difficulty because of risk appetite.

Mr. Nymark: You mentioned that the Canadian Bankers Association had appeared before you. I think that the association, as well as the banks themselves, are satisfied that the Business Development Bank is a complementary lender and is not in a competitive business, whereas the chartered banks are.

The Canadian financial system is trying to come to grips with the three major gaps that I identified. I think that the Business Development Bank is showing leadership in attempting to concentrate its efforts on the smaller, high technology end of things with the benefit of having a return and a break-even objective as opposed to making a high rate of return on its loans. The point is that the Business Development Bank is experimenting. That often leads to partnerships with the chartered banks. The chartered banks often pick up those experiments and develop their own programs. There is, I would say, a natural alliance at the moment between the Business Development Bank and the chartered banks in some of those new areas.

[Translation]

Il existe toujours un besoin de spécialistes en commerce international, y compris au sein des banques canadiennes. L'ABC a dit qu'elle devait faire beaucoup de formation. Elle a fait d'énormes progrès. C'est vrai; nous l'avons constaté nous-mêmes. Néanmoins, il reste encore beaucoup de chemin à faire, surtout au niveau des succursales. C'est merveilleux d'avoir des spécialistes dans les grands centres de commerce extérieur des institutions financières, mais dans certaines succursales, la demande pour ces services n'est pas très forte. Il n'y a donc pas de besoin pressant d'embaucher et de former du personnel.

Quelle était votre troisième question, sénateur?

Le sénateur Oliver: On a dit que les petites entreprises ne prennent pas d'expansion parce qu'elles ne peuvent pas obtenir de financement des banques. Cette question s'adresse plutôt aux représentants du ministère de l'Industrie.

M. Brault: M. John Mundy pourrait peut-être ajouter quelques mots.

M. John Mundy, directeur, Direction des finances internationales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Pour faire suite aux remarques de M. Brault, la Société pour l'expansion des exportations travaille étroitement avec les banques. La Société pour l'expansion des exportations offre aux banques une assurance-crédit. L'an dernier, la SEE a financé environ 8 à 9 milliards de dollars d'opérations en collaboration avec les banques et par leur entremise. La SEE a également un programme d'assurance sur le crédit documentaire, en collaboration avec les banques, dont le but est d'assurer une bonne exécution d'ententes qui sont négociées sous forme de lettres de crédit que les banques canadiennes auraient signées avec les banques étrangères.

La SEE et les banques sont à mettre au point de nouveaux produits, comme un programme de garantie pour les créances étrangères. Elles ont également mis en place un mécanisme de partage des risques pour les prêts à moyen et à long terme. Comme M. Brault l'a mentionné, la plus grande difficulté qu'éprouvent les entreprises c'est justement d'obtenir des prêts à cause des risques y afférents.

M. Nymark: Vous avez dit que l'Association des banquiers canadiens a comparu devant vous. Je crois que l'Association, ainsi que les banques elles-mêmes, perçoivent la Banque fédérale de développement comme un prêteur complémentaire et non pas comme un concurrent, comme le sont les banques à charte.

Les institutions financières canadiennes essaient de combler les trois lacunes principales que j'ai mentionnées. La Banque fédérale de développement prend les devants en se concentrant sur le volet de la haute technologie et vise un seuil de rentabilité plutôt qu'un taux de rendement élevé sur ses prêts. L'important c'est que la Banque fédérale de développement essaie quelque chose de nouveau. Cela donne souvent lieu à des partenariats avec des banques à charte. Ces dernières poursuivent souvent les essais et mettent sur pied leurs propres programmes. Je trouve que certains de ces nouveaux domaines sont propices à une alliance naturelle entre la Banque fédérale de développement et les banques à charte.

[Text]

As a result of the discussions with the house standing committee last year and as reflected in the 1995 budget, there is still some uncertainty as to exactly what the chartered banks do with respect to the small business loans side of things, particularly in the high-tech and export-readiness firms. Thus, there is agreement to develop a statistical base which does not now exist.

Mr. Martin, in his budget statement last year, went on to say specifically that over the course of 1995-96, as this develops, the industry committee expects at least a quarterly reporting from the banks on their performance in these areas. There is an experimentation, as well as a partnership approach, a recognition that there are gaps, and an understanding that there is not a competitive relationship but a complementary relationship. On the other hand, the Business Development Bank will always be a relatively small player in comparison with the chartered banks. It is very important from the government side that we continue to develop a greater appreciation of exactly what role banks are playing and how they see that developing in the future. That kind of pressure on the banks to have an open and transparent public accounting of what they are doing is also one line of policy that the government has taken in the last year.

Senator Stratton: My question is rather simple and direct. If you were asked by the Minister of Finance to cut costs and merge the FCC, the BDC, the EDC and the CCC into two entities, would you merge the FCC with the BDC and the EDC with the CCC? What would you recommend? We would do this in order to save costs, of course. We would be saving money.

Mr. Nymark: That is a policy question if I have ever heard one.

Senator Stratton: Yes.

Mr. Nymark: Ministers are elected to answer those questions.

The Chairman: Or at least to give the answers which officials give them.

Mr. Nymark: You appear to be headed towards natural alliances.

Senator Hervieux-Payette: On page 8 of the Agriculture Agri-food document, you state:

FCC and BDBC could be combined perhaps resulting in some saving of overhead costs, mainly at the headquarters level.

I am not convinced, like the chairman is convinced, that the CCC and the EDC should be combined. As far as the FCC and the BDC are concerned, when we are talking about business — not just about lending to buy a farm and a piece of land, but the business side of it, which is equipment and market research for new agri-food products — the expertise is with the BDBC. It is not with the FCC. I am not talking about saving overhead costs and putting the two headquarters together. If that were done, there would be a fight between the east and the west. I am preoccupied with the fact that the knowledge, the real business sense and the traditions of the BDC would certainly be helpful to the FCC, and the combination of the two would be a much better synergy. If

[Traduction]

Les discussions l'an dernier du comité permanent de la Chambre des communes et le budget de 1995 ont créé une certaine incertitude chez les banques à charte pour ce qui est des prêts aux petites entreprises, surtout aux entreprises de haute technologie et celles prêtes à exporter. On veut donc constituer une banque de statistiques, qui n'existe pas actuellement.

Dans son discours du budget l'an dernier, M. Martin a précisé que pour l'exercice financier 1995-1996, le comité de l'industrie veut que les banques préparent un rapport au moins chaque trimestre sur le rendement de ces prêts. On fait de l'expérimentation, ainsi que des tentatives de partenariat, pour combler les lacunes et on s'entend pour dire qu'il s'agit d'une relation complémentaire plutôt que concurrentielle. Par ailleurs, la Banque fédérale de développement sera toujours un acteur moins important que les banques à charte. Il est très important pour le gouvernement qu'on continue à mieux définir le rôle précis des banques et qu'on comprenne leur vision de l'avenir. Au cours de la dernière année, le gouvernement a aussi insisté auprès des banques sur le fait qu'elles doivent rendre des comptes à la population et dire ouvertement et sans ambages ce qu'elles font.

Le sénateur Stratton: Ma question est assez simple et directe. Si le ministre des Finances vous demandait de réduire les coûts et de fusionner en deux entités la SCA, le CAE, la SEE et la CCC, fusionneriez-vous la SCA avec le CAE et la SEE avec la CCC? Quelles seraient vos recommandations? La fusion se ferait dans le but de réduire les coûts, bien sûr. Nous pourrions économiser de l'argent.

M. Nymark: Il s'agit là vraiment d'une question d'orientation.

Le sénateur Stratton: Oui.

M. Nymark: Les ministres sont élus pour répondre à ces questions-là.

Le président: Ou du moins de donner les réponses reçues des hauts fonctionnaires.

M. Nymark: Vous semblez vous orienter vers des alliances naturelles.

Le sénateur Hervieux-Payette: À la page 8 de la présentation d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, on dit:

La SCA et la Banque de développement du Canada pourraient être fusionnées pour réduire les frais généraux, surtout à l'administration centrale.

Je ne suis pas convaincue, comme l'est notre président, que la CCC et la SEE devraient être fusionnées. Ces deux organismes s'occupent d'affaires commerciales — elles ne font pas que prêter de l'argent pour l'achat d'une ferme et d'un lopin de terre, mais s'occupent de l'aspect commercial de la transaction, c'est-à-dire de la recherche sur l'équipement et sur le marché des nouveaux produits agroalimentaires — et on retrouve cette expertise à la Banque de développement du Canada. Elle ne se trouve pas à la SCA. Je ne parle pas d'économiser des frais généraux et de fusionner les deux administrations centrales. Si cela se produisait, il y aurait une lutte entre l'est et l'ouest. Je crois que les connaissances, l'esprit des affaires et les traditions de la Banque

[Texte]

you are talking about strategy, I would incorporate that into your thinking. If we are going to have a thousand more Lassondes and McCains in Canada, it will happen this way.

The Netherlands model is such that one looks at the worldwide market to determine what one can produce and how the product can be enhanced. Sometimes we do not need raw materials to have a business. The Japanese are very good at developing businesses with no raw materials. I would like your reaction to that. I do not view industry too negatively. The FCC does not seem to be too negative either.

Mr. Nymark: Without addressing the large policy question of merging, I have never seen such cooperation as is now developing between the four financial institutions. I think they recognize that specialization is good but partnerships among them are also good. It is a trend which I expect to see continue in the future.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen, for appearing this morning. We appreciate the time you have taken to come and be with us.

Honourable senators, these were the last witnesses with respect to our study of Crown financial institutions. I have suggested to our researcher, Dr. Gerry Goldstein, that he prepare an analysis that be circulated to everyone for their comments. Then, sometime towards the end of January or the beginning of February, we will have a meeting to go over draft conclusions. In the meantime, we will ask you to give us your comments on the draft text which should be out to you early in January.

Is that acceptable as a process?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: I also wish to clarify one item in relation to Bill C-103. As senators know, we have received a letter from the Minister of Finance, a copy of which I believe all of you have.

Having reviewed the transcript, the letter is consistent with what Mr. Dupuy said when he was before us. As you know, in asking him questions, I had pushed him some distance to say that the amendments that would come forward in the next bill that touched on the Excise Tax Act would be amendments that addressed the concerns of the bar association, as opposed to pressing him for a particular solution.

The letter of the Minister of Finance presents a specific solution to the problem raised by the bar association, whose reaction we do not yet have. I know that Senator Angus has been asking for that.

Having checked the transcript, the Minister of Finance's reply is consistent with the commitment made by Mr. Dupuy. It does not go as far as I had hoped it would in terms of saying that it would meet in detail the concerns of the bar association. However, it does offer at least one solution to the bar association's problem.

[Translation]

de développement du Canada pourraient beaucoup aider la SCA, et que les deux ensemble constitueraient une équipe très forte. S'agissant de stratégie, je songerais sérieusement à cette possibilité. C'est de cette façon qu'on aura des milliers d'autres Lassonde ou McCain au Canada.

Avec le modèle néerlandais, on étudie le marché mondial pour déterminer ce qu'on peut produire et comment on peut améliorer le produit. On n'a pas toujours besoin de matières premières pour faire des affaires. Les Japonais réussissent très bien en affaires sans matières premières. J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus. Je n'ai pas une vision trop négative de l'industrie. La Société du crédit agricole ne semble pas avoir une vision négative non plus.

M. Nymark: Sans toucher à la fusion, qui est une question de politique, je dois dire que je n'ai jamais vu une collaboration comme celle qui est en train de s'établir entre les quatre institutions financières. Elles reconnaissent que la spécialisation est une bonne chose, mais que les partenariats entre elles sont une bonne chose aussi. C'est une tendance qui, d'après moi, se poursuivra à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup d'avoir comparu ce matin, messieurs. Nous apprécions le temps que vous avez pris pour venir nous voir.

Honorables sénateurs, ces messieurs étaient les derniers témoins dans notre étude des institutions financières. J'ai proposé à M. Gerry Goldstein, notre attaché de recherche, qu'il prépare une analyse qui sera distribuée à tous les membres du comité pour recevoir leurs commentaires. Vers la fin de janvier ou au début de février, nous nous réunirons pour étudier l'ébauche des conclusions. Entre-temps, vos commentaires sur le projet de texte, qui vous sera envoyé au début de janvier, seraient très appréciés.

Êtes-vous d'accord avec cela?

Des voix: D'accord.

Le président: J'aimerais aussi préciser quelque chose qui touche au projet de loi C-103. Comme vous le savez, nous avons reçu une lettre du ministère des Finances. Je crois que vous avez tous une copie de la lettre.

Nous avons étudié le procès-verbal, et la lettre est en accord avec les propos tenus par M. Dupuy devant le comité. Comme vous savez, dans mes questions, j'ai essayé de le pousser à dire que les modifications dans le prochain projet de loi touchant la Loi sur la taxe d'accise répondraient aux préoccupations de l'Association du Barreau. Je ne le pouvais pas à énoncer une solution particulière.

La lettre du ministre des Finances présente une solution spécifique au problème soulevé par l'Association du Barreau, dont nous ne connaissons pas encore la réaction. Je sais que le sénateur Angus a demandé comment ils ont réagi.

La réponse du ministre des Finances est en accord avec l'engagement pris par M. Dupuy. Elle répond aux préoccupations générales de l'Association du Barreau. Elle présente cependant au moins une solution au problème de l'Association du Barreau.

[Text]

Senator Oliver: Our information is that the Canadian Bar Association is not satisfied with the letter.

The Chairman: Far be it for me to suggest what my colleagues may want to say in the chamber. It may not be a bad idea if that point were made.

I deliberately left the issue on the assumption that we had an understanding that is not clearly reflected in Mr. Morton's letter.

Senator Kelleher: In this letter, what the minister is agreeing to do is to include an appropriate amendment to the split-run tax measure in the next bill, the primary purpose of which is to amend the excise provisions of the Excise Tax Act. If you read that carefully, what he is saying is, "I will not deal with it until there is a major bill coming forward amending the Excise Tax Act".

The Chairman: That is what he is saying.

Senator Angus: That is not what we asked for.

The Chairman: The reason I went back to check the transcript is because that was not my understanding of what we had agreed to. In fairness to Mr. Dupuy, I said to him that I thought that was the position he took before. I said that for my liking it was too narrow a position and that I wanted a commitment that it would be covered in the next omnibus tax bill. I thought he committed himself to that.

Having read the transcript, he said that was an issue on which he could not make a commitment, and he would take it up with the Minister of Finance. The letter is absolutely consistent with what Mr. Dupuy said in his opening remarks here. It was not consistent with the committee's request to him.

Senator Kelleher: It may well be, Mr. Chairman, that it could be five to ten years before a bill will come forward with major amendments to the Excise Tax Act.

All they will do is, on the first issue, exempt distributors, printers and wholesalers. Following that, from the second issue on, they are liable. I certainly think that we should obtain some clarification from the Canadian Bar Association as to what effect, if any, that will have.

The Chairman: As I understand from Senators Angus and Oliver, that clarification is being requested and their initial reaction is that they are not terribly happy. Is that right?

Senator Oliver: That is correct.

The Chairman: Our joint recollection of what was discussed is correct. The only thing I wanted to clarify was that the minister, in fairness to him, did not commit himself to what I tried to get him committed to. He left himself open by saying that whether it would be in the next omnibus tax bill would be up to the Minister of Finance.

Senator Angus: Senators Stewart, Murray and yourself who have been around this committee for a lot longer than I have made the strong point to us that it is customary that when the

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Nous apprenons que l'Association du Barreau canadien n'est pas satisfaite de la lettre.

Le président: Je ne voudrais surtout pas suggérer ce que mes collègues pourraient dire à la Chambre. Mais il faudrait peut-être le dire.

J'ai laissé exprès tomber la question, en supposant que nous avions une entente, une entente qui n'est pas clairement reflétée dans la lettre de M. Morton.

Le sénateur Kelleher: Dans sa lettre, le ministre est d'accord pour inclure dans le prochain projet de loi une modification à la disposition fiscale touchant les éditions canadiennes et les éditions américaines; l'objectif principal serait de modifier les dispositions d'accise dans la Loi sur l'accise. Si vous lisez la lettre avec attention, vous verrez qu'il dit: «Je ne traiterai pas de cette question tant que ne sera pas présenté un projet de loi important pour modifier la Loi sur la taxe d'accise.»

Le président: Oui, c'est ça qu'il dit.

Le sénateur Angus: Mais ce n'est pas ça qu'on a demandé.

Le président: J'ai étudié le procès-verbal parce que moi aussi je croyais qu'on avait une entente différente. Pour être juste envers M. Dupuy, je lui ai dit qu'à mon avis c'était la position qu'il avait déjà prise auparavant. J'ai indiqué que je considérais sa position trop restreinte, que je voulais qu'on s'engage à traiter la question dans le prochain projet de loi fiscal omnibus. Je croyais qu'il avait pris cet engagement.

Mais d'après le procès-verbal, M. Dupuy a indiqué qu'il ne pouvait pas s'engager sur cette question, et qu'il en parlerait avec le ministre des Finances. La lettre est parfaitement en accord avec les propos de M. Dupuy devant le comité. Mais elle n'est pas conforme à la demande que lui a présentée le comité.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le président, un projet de loi apportant des modifications importantes à la Loi sur la taxe d'accise ne sera peut-être pas présenté avant cinq à dix ans.

Les distributeurs, les imprimeurs et les grossistes auraient donc une exemption pour le premier numéro. Cela serait le seul effet des modifications. Les taxes s'appliqueraient dès le deuxième numéro. Nous devrions demander à l'Association du Barreau canadien de nous expliquer l'effet — s'il y en a un — que cette mesure pourrait avoir.

Le président: Le sénateur Angus et le sénateur Oliver ont indiqué qu'on a demandé cette explication. La réaction initiale de l'Association du Barreau n'est pas très enthousiaste, n'est-ce pas?

Le sénateur Oliver: Non, elle n'est pas très enthousiaste.

Le président: Donc, notre impression collective de la discussion est la bonne. Mais pour être juste envers le ministre, je voulais indiquer clairement qu'il n'a pas pris l'engagement que je lui ai demandé. Il s'est laissé une porte ouverte, disant que c'était au ministre des Finances de décider si ces dispositions seraient incluses dans le prochain projet de loi omnibus sur l'impôt.

Le sénateur Angus: Le sénateur Stewart, le sénateur Murray et vous-même — trois personnes qui siègent au comité depuis beaucoup plus longtemps que moi — avez fait un commentaire

[Texte]

minister says those amendments will be looked after that we accept his commitment. I was uncomfortable with that. To me, there was no commitment. Therefore, I think we might have voted differently.

The Chairman: There is nothing we can do now. The point that most of us made, and I will stand by it, is that typically when a Minister of Finance has made a commitment to the committee about something which he or his successor will do in the next budget or bill, that commitment has always been honoured and accepted by the committee.

There are two issues here. First, we were asking the Minister of Canadian Heritage to make a commitment on behalf of the Minister of Finance. His response, as you will see when you read the transcript, was that that is an issue to which he would have to get a response from the Minister of Finance.

Second, I thought the commitment was to deal with the concerns of the bar association, not to deal with a specific solution to those concerns. In my mind, Senator Kelleher and I had a clear exchange on that question. I was trying to get the minister to back off his preferred solution, or the one he proposed, in the interests of saying, "We agree that we will deal with the problem, but let us not get hung up now on what the solution ought to be." Is that not correct, Senator Kelleher?

Senator Kelleher: Yes.

The Chairman: Two parts of the letter from the Minister of Finance surprised me. One was the absolute focus on the Excise Tax Act for the reasons raised by Senator Kelleher. The second was the focus on a particular solution. I thought the issue was to the effect of let us find, over time, a way to deal with the concerns of the bar association.

Senator Angus: At the time, I had grave concerns. I respect the traditions of this committee. I just think we have to be careful. It has to be a Minister of Finance and it has to be in an omnibus bill.

The Chairman: What we may have learned is that if we are to seek a commitment from a minister about a future action of the government, it ought to be action for which the minister of that portfolio is responsible. It is difficult to get one minister to commit for another one. That is part of the problem.

Senator Kelleher: I think I raised that point.

The Chairman: Senators, we do not at this point have another meeting scheduled before Christmas. We will meet the week Parliament comes back, which is the week of February 4, to finalize our report.

The committee adjourned.

[Translation]

très important. Il paraît que, normalement, le ministre indique que les dispositions seront étudiées après qu'on ait accepté son engagement. Je n'étais pas très content. D'après moi, il n'y avait pas d'engagement. On aurait donc pu voter différemment.

Le président: On ne peut plus rien faire maintenant. Je réitère ce que la plupart des membres du comité ont dit: quand un ministre des Finances s'engage en son propre nom ou au nom de son successeur auprès du comité à inclure certaines dispositions dans son prochain budget ou dans son prochain projet de loi, cet engagement a toujours été honoré et accepté par le comité.

Il y a deux questions en cause. Premièrement, nous avons demandé au ministre du Patrimoine canadien de s'engager au nom du ministre des Finances. Dans sa réponse, comme vous le verrez en étudiant le procès-verbal, il indique qu'il devrait d'abord en référer au ministre des Finances.

Deuxièmement, je croyais qu'on avait demandé au ministre de s'engager à s'attaquer aux préoccupations de l'Association du Barreau, pas de trouver une solution spécifique. J'ai cru que l'échange avec le sénateur Kelleher et moi-même était très clair. J'encourageais le ministre à mettre de côté sa solution préférée, la solution qu'il a proposée, et à dire simplement qu'il était d'accord pour s'attaquer au problème sans être obligé de trouver dès maintenant une solution spécifique. Êtes-vous d'accord avec cela, sénateur Kelleher?

Le sénateur Kelleher: Absolument.

Le président: J'ai trouvé deux surprises dans la lettre du ministre des Finances. L'une était cette emphase très forte sur la Loi sur la taxe d'accise pour les raisons soulevées par le sénateur Kelleher. La deuxième surprise était l'emphase sur une solution spécifique. Je croyais que nous avions décidé de prendre un peu de temps, et de trouver un moyen de nous attaquer aux préoccupations de l'Association du Barreau.

Le sénateur Angus: Je n'étais pas du tout rassuré à la réunion. Je respecte les traditions de ce comité, mais nous devons faire attention. C'est le ministre des Finances qui doit prendre cet engagement, et l'engagement doit être reflété dans un projet de loi omnibus.

Le président: Donc, nous avons appris quelque chose: Si nous voulons qu'un ministre s'engage à ce que le gouvernement prenne certaines mesures à l'avenir, cet engagement doit être pris par le ministre qui détient le portefeuille en question. Il est très difficile d'inciter un ministre à s'engager au nom d'un autre. Voilà une partie du problème.

Le sénateur Kelleher: Je crois avoir déjà dit cela.

Le président: Honorables sénateurs, nous n'avons pas de réunion de prévue avant Noël. Il y aura une réunion dans la semaine du 4 février, au retour du Parlement, pour finaliser notre rapport.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Industry Canada:

Alan Nymark, Assistant Deputy Minister, Industry and Science Policy; and

Peter Webber, Team Leader, Special Projects and Communication, Entrepreneurship and Small Business Office.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Marc-A. Brault, Assistant Deputy Minister, International Business Development and Chief Trade Commissioner; and

John Mundy, Director, International Finance Division.

From the Department of Agriculture and Agri-Food Canada:

Tom Richardson, Director General, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch; and

Roger Eyvindson, Director, Policy Division, Farm Income Policy and Programs Directorate, Policy Branch.

Du ministère d'Industrie Canada:

Alan Nymark, sous-ministre adjoint, Politique industrielle et scientifique; et

Peter Webber, chef d'équipe, Projets spéciaux et communications, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise.

Du ministère des Affaires étrangères et Commerce extérieur:

Marc-A. Brault, sous-ministre adjoint, Expansion du commerce international et délégué commercial en chef; et

John Mundy, directeur, Finances internationales.

Du ministère de l'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Tom Richardson, directeur général, Politique et programmes de protection du revenu agricole; Direction générale des politiques; et

Roger Eyvindson, directeur, Élaboration des politiques, Direction de la politique et des programmes de protection du revenu agricole, Direction générale des politiques.



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-95

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Friday, December 15, 1995

Issue No. 53

First and only Proceedings on:
Bill C-99, An Act to amend the Small Business Loans
Act.

INCLUDING:
THE TWENTY-SEVENTH REPORT OF THE
COMMITTEE (BILL C-99)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1995

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le vendredi 15 décembre 1995

Fascicule n° 53

Premier et seul fascicule concernant:
Le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les
prêts aux petits entreprises.

Y COMPRIS:
LE VINGT-SEPTIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(projet de loi C-99)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Meighen
Cools	Oliver
De Bané, P.C.	Poulin
* Fairbairn, P.C. (or Graham)	Simard
Kelleher, P.C.	Stewart
LeBreton	Stratton
* Lynch-Staunton (or Berntson)	

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator De Bané substituted for that of the Honourable Senator Perrault. (December 14, 1995)

The name of the Honourable Senator Poulin substituted for that of the Honourable Senator Hervieux-Payette. (December 14, 1995)

The name of the Honourable Senator Cools substituted for that of the Honourable Senator Kolber. (December 14, 1995)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Meighen
Cools	Oliver
De Bané, c.p.	Poulin
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)	Simard
Kelleher, c.p.	Stewart
LeBreton	Stratton
* Lynch-Staunton (ou Berntson)	

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur De Bané est substitué à celui de l'honorable sénateur Perrault (Le 14 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Poulin est substitué à celui de l'honorable sénateur Hervieux-Payette. (Le 14 décembre 1995)

Le nom de l'honorable sénateur Cools est substitué à celui de l'honorable sénateur Kolber. (Le 14 décembre 1995)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*, Thursday, December 14, 1995:

Second reading of Bill C-99, An Act to amend the Small Business Loans Act.

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Losier-Cool, that the bill be read the second time.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., seconded by the Honourable Senator Losier-Cool, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 14 décembre 1995:

Deuxième lecture du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, c.p., propose, appuyé par l'honorable sénateur Losier-Cool, que le projet de loi soit lu la deuxième fois.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, c.p., propose, appuyé par l'honorable sénateur Losier-Cool, que le projet de loi soit déféré au comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Friday, December 15, 1995
(65)

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 8:35 a.m., in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cools, De Bané, Oliver, Poulin, and Stewart. (5)

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Gerald Goldstein, Chief, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Department of Industry Canada:

Peter Sagar, Director General, Entrepreneurship and Small Business Office;

Marie-Josée Thivierge, Acting Director, Small Business Loans Administration; and

Norm Bayne, Senior Counsel.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, December 14, 1995, the Committee proceeded to study Bill C-99, An Act to amend the Small Business Loans Act.

On a motion of Senator Oliver, it was agreed that Senator Stewart act as chairman for the meeting.

Mr. Sagar from the Department of Industry Canada made an opening statement and along with Ms Marie-Josée Thivierge answered questions.

It was agreed — THAT the draft regulations pursuant to section 7 of the Small Business Loans Act be circulated forthwith to members of the Committee and that any comments they might have would be forwarded to the Clerk before the end of the year.

It was also agreed that the Committee may wish to take up the offer made by Departmental officials to come before the Committee again at a later date, in the context of the overall review of the Small Business Loans Act, which must take place within the next year and a half.

Finally, it was agreed — THAT Bill C-99 be adopted and reported without amendment to the Senate.

At 9:30 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le vendredi 15 décembre 1995
(65)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable John B. Stewart (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Cools, De Bané, Oliver, Poulin et Stewart. (5)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerald Goldstein, chef de la Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du ministère d'Industrie Canada:

Peter Sagar, directeur général, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise;

Marie-Josée Thivierge, directrice intérimaire, Administration des prêts à la petite entreprise; et

Norm Bayne, conseiller principal.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 14 décembre 1995, le comité entreprend l'étude du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Suite à la proposition du sénateur Oliver, il est convenu que le sénateur Stewart assume la présidence de la réunion.

M. Sagar, du ministère d'Industrie Canada, fait une déclaration préliminaire et répond aux questions avec l'aide de Mme Marie-Josée Thivierge.

Il est convenu — QUE l'on fasse circuler sur-le-champ parmi les membres du comité le projet de règlement en application de l'article 7 de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et que tout commentaire de leur part soit transmis au greffier avant la fin de l'année.

Il est également convenu que le comité décide, s'il y a lieu, d'accepter l'offre faite par les représentants du ministère de comparaître à nouveau devant le comité à une date ultérieure, dans le cadre de l'examen général de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui doit avoir lieu au cours de la prochaine année et demie.

Enfin, il est convenu — QUE le projet de loi C-99 soit adopté et qu'il en soit fait rapport au Sénat, sans amendement.

À 9 h 30, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Paul Benoit

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

FRIDAY, December 15, 1995

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

TWENTY-SEVENTH REPORT

Your Committee, to which was referred the Bill C-99, An Act to amend the Small Business Loans Act, has, in obedience to the Order of Reference of Thursday, December 14, 1995, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

Le président intérimaire,

JOHN STEWART

Acting Chairman

RAPPORT DU COMITÉ

Le VENDREDI 15 décembre 1995

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

VINGT-SEPTIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été déféré le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises, a, conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 14 décembre 1995, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Friday, December 15, 1995

[Text]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-99, to amend the Small Business Loans Act, met this day, at 8:00 a.m., to give consideration to the bill.

Mr. Paul Benoit, Clerk of the Committee: Honourable senators, we have a quorum and could therefore start. However, we are without a chairman today. Our first order of business will be to elect a chairman to preside over the meeting.

Senator Oliver: I should like to move that Senator Stewart be chairman for the purpose of this meeting.

Mr. Benoit: Is that agreeable to honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Benoit: I invite Senator Stewart to take the Chair.

The Acting Chairman: Honourable senators, as the clerk of the committee has said, we have a quorum. Our business today relates to Bill C-99, an Act to amend the Small Business Loans Act.

This bill comes before us as a consequence of an order of reference adopted by the Senate on Thursday, December 14, 1995.

You should all have received briefing books prepared by the Department of Industry Canada. Whether you have had a chance to peruse them, I do not know. I received mine only an hour before this meeting.

With us today are Mr. Peter Sagar, Director General, Entrepreneurship and Small Business Office; Ms Marie-Josée Thivierge, Acting Director, Small Business Loans Administration; and Mr. Norm Bayne, Senior Counsel.

I assume that Mr. Sagar will lead off. Since I, for one, have not had a chance to relate the bill to the Small Business Loans Act, perhaps you will go slowly so that we do not have to cover the same ground too often.

Please proceed.

Mr. Peter Sagar, Director General, Entrepreneurship and Small Business Office, Department of Industry Canada: It is a pleasure to be here today. I appreciate that we are now at that time of year when the Senate ends up doing the house cleaning for the Commons, which has done you the great good service of leaving town one day in advance.

I will try to be brief, but thorough.

The amendments contained in Bill C-99 are fairly straightforward. However, the Small Business Loans Act itself is a complex piece. Please feel free to ask me questions on it.

One of the complexities of this act is that it contains an enormous number of percentages that relate to different elements of its workings and sometimes different aspects of the act are

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le vendredi 15 décembre 1995

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce ayant été saisi du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises, se réunit aujourd'hui, à 8 heures, pour étudier le projet de loi.

M. Paul Benoit, greffier du comité: Honorables sénateurs, puisqu'il y a quorum, nous pouvons commencer. Toutefois, nous n'avons pas de président. Le premier point à l'ordre du jour est donc l'élection d'un président pour la séance d'aujourd'hui.

Le sénateur Oliver: Je propose que le sénateur Stewart préside la séance.

M. Benoit: Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Benoit: J'invite le sénateur Stewart à occuper le fauteuil.

Le président suppléant: Honorables sénateurs, comme nous l'a indiqué le greffier du comité, il y a quorum. Aujourd'hui, nous examinons le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Nous avons été saisis du projet de loi par l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 14 décembre 1995.

Vous êtes censés avoir tous reçu le cahier d'information rédigé pour nous par le ministère de l'Industrie du Canada. J'ignore si vous avez eu la chance d'y jeter un coup d'oeil. J'ai reçu le mien il y a à peine une heure.

Nous accueillons aujourd'hui M. Peter Sagar, directeur général, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise; Mme Marie-Josée Thivierge, directrice intérimaire, Administration des prêts aux petites entreprises; et M. Norm Bayne, avocat-conseil.

Je suppose que c'est M. Sagar qui commencera. Étant donné que pour ma part, je n'ai pas eu la chance de lire le projet de loi, je vous prierais d'aller lentement afin que nous n'ayons pas à vous faire répéter vos explications.

Vous avez la parole.

M. Peter Sagar, directeur général, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise, Industrie Canada: Je suis heureux d'être ici. Je sais que c'est à ce temps-ci de l'année que le Sénat fait le ménage dans les affaires de la Chambre des communes qui vous a rendu le service de quitter la ville un jour à l'avance.

Mon exposé sera bref et, je l'espère, complet.

Les modifications contenues dans le projet de loi C-99 sont assez simples. Toutefois, la Loi sur les prêts aux petites entreprises est plutôt complexe. N'hésitez pas à me poser des questions à ce sujet.

L'une des choses qui rend cette loi si complexe, c'est qu'elle contient un grand nombre de pourcentages portant sur différents éléments et il arrive que différents aspects de la loi soient

[Texte]

represented by the same percentage number and we can get lost in those with relative ease. Therefore, we will move through that as slowly as you wish.

The Small Business Loans Act is an enormously successful and long-lived program. It was introduced in 1961 and has recently been studied by the House of Commons Standing Committee on Industry, the Small Business Working Group, Informetrica and Professors Riding and Haines of Carleton University.

All the studies find a great deal of support for the program. The provisions we are bringing forward today are intended to continue the process that has gone on over the 34 years of the program in order to amend it, correct it and improve it to meet changing circumstances.

In their study of the program, Informetrica concluded that the full-time jobs created under the program cost taxpayers on the average of \$2,600 each. Professors Riding and Haines found that the program is largely meeting its target of support for small, start-up companies.

Approximately 65 per cent of the respondents to the Riding and Haines survey saw an average sales increase of \$341,000 annually, and an average job creation of 5.3 new jobs.

The program is a great demonstration of the public sector working with the private sector to lever results. We do not, in effect, deliver the program in the Government of Canada; it is delivered by the banks and other financial institutions. A staff of just 17 in Ottawa administer our end of the program. In 1994, that program delivered 67,900 loans, with an average size of \$64,000. We now have just over \$6 billion of loans outstanding in this program.

Approximately 75 per cent of the lending is done by banks, with the rest being done by the caisses populaires, credit unions and other financial institutions.

We have revised the program a number of times in recent years. Those revisions have led to a fairly significant run-up in the amount of lending outstanding. In Bill C-99, we are continuing that process of revision to put the program on a cost-recovery basis.

Before you today there are essentially three amendments to the bill passed by the House of Commons. The first one is an amendment intended to help the government help small borrowers by granting specific authority to the minister to release personal security, which can be taken when one of these loans is offered by the banks.

The personal security that can be offered is up to 25 per cent of the loan value. We do not now in the act have explicit authority to release that personal security as may be required, for example, when a business is sold to another person or when a partnership breaks up, and so on. This will simply give us the authority to grant the release of that personal security for the benefit of the borrowers. We would only do that when over half the loan is

[Translation]

représentés par les mêmes pourcentages; il est donc facile de s'y perdre. Par conséquent, je vous donnerai les explications aussi lentement que vous le souhaitez.

La Loi sur les prêts aux petites entreprises est un programme de longue date qui connaît énormément de succès. La loi a été déposée en 1961 et a été étudiée récemment par le comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes, le groupe de travail sur la petite entreprise, Informetrica et les professeurs Riding et Haines de l'Université Carleton.

Dans toutes les études, on a constaté que ce programme est très populaire. Les dispositions que nous vous présentons aujourd'hui visent à poursuivre le processus entamé il y a 34 ans en modifiant, corrigeant et améliorant le programme en fonction des circonstances nouvelles.

Dans son étude du programme, Informetrica a conclu que chaque emploi à temps plein créé dans le cadre du programme coûtait en moyenne 2 600 \$ aux contribuables. MM. Riding et Haines ont constaté que, dans l'ensemble, on atteint l'objectif du programme qui est d'aider les petites entreprises émergentes.

Dans le sondage de Riding et Haines, environ 65 p. 100 des répondants ont indiqué que leurs ventes moyennes avaient augmenté de 341 000 \$ par année et qu'ils avaient créé en moyenne 5,3 nouveaux emplois.

Ce programme nous prouve que la collaboration entre le secteur public et le secteur privé peut porter fruit. En effet, ce n'est pas le gouvernement du Canada qui dispense le programme, mais bien les banques et d'autres institutions financières. Le programme est administré à Ottawa, au sein de notre ministère, par un petit groupe de 17 employés. En 1994, dans le cadre du programme, on a octroyé 67 900 prêts d'une valeur moyenne de 64 000 \$. À l'heure actuelle, les prêts non remboursés représentent un peu plus de 6 milliards de dollars.

Environ 75 p. 100 des prêts sont octroyés par les banques, les autres étant consentis par des caisses populaires, des coopératives de crédit et d'autres institutions financières.

Nous avons revu les programmes à plusieurs reprises au cours des dernières années. Ces révisions ont mené à une hausse rapide et assez importante de la somme que représentent les prêts non remboursés. Avec le projet de loi C-99, nous poursuivons ce processus de revue afin d'assurer le recouvrement des coûts du programme.

Et vous avez sous les yeux essentiellement trois amendements au projet de loi qui ont été adoptés par la Chambre des communes. Le premier amendement vise à permettre au gouvernement d'aider les petits emprunteurs, en conférant au ministre le pouvoir précis de donner quittance de toute sûreté personnelle pouvant être exigée par les banques qui octroient ces prêts.

Les sûretés personnelles peuvent représenter jusqu'à 25 p. 100 de la valeur du prêt. Actuellement, la loi ne prévoit pas explicitement le pouvoir de donner quittance de toute sûreté personnelle lorsque cela est nécessaire, par exemple, lorsque l'entreprise est vendue ou que l'association est dissoute. Dorénavant, nous aurons le pouvoir de donner quittance de la sûreté personnelle pour le bien des emprunteurs. Et cela ne se ferait

[Text]

already repaid. Thus, you are dealing with a small portion of the overall security of the loan.

Second, we established an annual administration fee on borrowers. This would amend the amount to 1.25 per cent and is intended to contribute to the cost recovery of the program. This administration fee would be based on the average outstanding balance of the loan in a given year, and is in addition to a 2 per cent registration fee that is charged at the beginning of the loan.

The act will permit lending institutions only to pass that fee on through interest rates. The reason for that is to try to ensure that the competition in the market for the loans takes place on the basis of their price and the interest rate margins, and to get a more incremental program. That is to say, fewer loans being guaranteed under the program that would have been given by someone else at any rate.

Finally, there is a provision in the act to improve the lot of small lenders under the program. Under the current program, we guarantee 85 per cent of the value of an individual loan, but the overall exposure of the government is capped at 10 per cent of the outstanding portfolio of a given lender.

For a small lender, that 10 per cent cap could mean that they have virtually no coverage on individual loans, if they are only making three or four loans. This would be true in particular of the smaller caisses populaires. We have introduced a program called the 90, 50, 10 rule, under which we currently guarantee 90 per cent of the first \$125,000 of loan losses under the program; 50 per cent of the next \$125,000; and the 10 per cent rule applies to all the rest. This is to the benefit of small borrowers.

However, the caps have not been changed for some years. We are seeking in this bill to amend the limit from its present \$125,000 to \$250,000 to better reflect changes in the loans available under the program, as well as to reflect the rate of inflation and other changes in market dynamics.

This will have a minimal impact on the overall government exposure, but it does benefit small lenders and should enhance competition in the marketplace somewhat.

When we originally tabled this bill in the House of Commons, there were three other amendments, to which I will speak briefly. They were negated by the House of Commons.

We had sought to have authority to change the guarantee rate on an individual loan through regulation rather than legislation. The House of Commons felt that this was an unnecessary authorization that would reduce their authority over the operation of the bill. Therefore, the minister agreed to its being struck down, which was done.

We had sought authority to impose a claims processing fee in the context of the administration of the program. That is for lenders who, in submitting their claims to us, do not submit adequate paperwork and who do not, in effect, do their end of the job. This imposes additional costs on us in administering the

[Traduction]

toutefois que si plus de la moitié du prêt a déjà été remboursé. Il ne s'agit donc que d'une petite partie de la sûreté du prêt.

Deuxièmement, le projet de loi crée des droits annuels d'administration pour les emprunteurs. Ces droits entraîneront une majoration de 1,25 p. 100 et servent à faire contribuer les emprunteurs au recouvrement des coûts du programme. Ces droits d'administration seraient calculés à partir du solde impayé moyen du prêt pour une année donnée et s'ajouteraient aux droits d'enregistrement de 2 p. 100 exigés au moment de l'octroi du prêt.

La loi permet aux institutions de prêts de percevoir ces droits seulement par le biais des taux d'intérêt. Nous voulons ainsi nous assurer que la concurrence sur le marché des prêts se fonde sur leur prix et les marges de taux d'intérêt et que le programme soit plus graduel. Autrement dit, on garantira, dans le cadre du programme, moins de prêts qui auraient été consentis par quelqu'un d'autre de toute façon.

Enfin, une disposition du projet de loi améliorera la situation des petits prêteurs au sein du programme. À l'heure actuelle, nous garantissons 85 p. 100 de la valeur de chaque prêt, mais la responsabilité globale du gouvernement se limite à 10 p. 100 de tous les prêts non remboursés d'un prêteur donné.

Pour un petit prêteur, cette limite de 10 p. 100 signifie que chaque prêt n'est pratiquement pas protégé que s'il n'y a que trois ou quatre prêts. C'est surtout le cas de petites caisses populaires. Nous entendons donc créer une règle qu'on appelle la règle des 90, 50 et 10 selon laquelle nous garantissons 90 p. 100 de la première tranche de 125 000 \$ des pertes sur prêts consentis dans le cadre du programme, 50 p. 100 de la tranche suivante de 125 000 \$ et 10 p. 100 du solde. Et cela devrait profiter aux petits emprunteurs.

Toutefois, les limites n'ont pas changé depuis plusieurs années. Voilà pourquoi dans le projet de loi nous prévoyons de faire passer les limites de 125 000 \$ à 250 000 \$ afin de traduire les changements qu'ont subi les prêts disponibles aux termes du programme ainsi que le taux d'inflation et autres changements intervenus dans la dynamique du marché.

La responsabilité globale du gouvernement n'en sera que peu touchée, mais cela devrait profiter aux petits prêteurs et accroître la concurrence sur le marché.

Lorsque nous avons déposé ce projet de loi à la Chambre des communes, il contenait trois autres modifications qui ont été rejetées par la Chambre et que je vous explique brièvement.

Nous souhaitions obtenir le pouvoir de modifier le taux de garantie des prêts par voie réglementaire plutôt que législative. La Chambre des communes a jugé que c'était inutile et que l'octroi d'un tel pouvoir diminuerait le contrôle qu'elle pourrait exercer sur la loi. Par conséquent, le ministre a accepté le rejet de cette disposition.

Nous voulions aussi imposer des droits pour le traitement d'une réclamation dans le contexte de l'administration du programme. Ces droits auraient été imposés aux prêteurs qui, lorsqu'ils nous présentent une réclamation, ne nous remettent pas tous les documents nécessaires et qui, essentiellement, ne s'acquittent pas

[Texte]

program. In reflecting on this, we realized there was little likelihood that we would actually be able to develop and introduce such a fee within the next two years. Therefore, when it was moved that this provision be deleted, the minister agreed.

There was a minor coming-into-force section of the bill, which was also struck down. With the passage of time, it was no longer relevant to the operation of the act.

As honourable senators may know, the act is to expire in 1997. We will be beginning early next year a process of re-evaluation and study of the bill in order to develop alternatives. Therefore, the amendments before you today have a life of approximately 18 months before we will have to replace them with an entirely new bill.

As I said before, this is a program that is enormously successful. It is very popular with business and costs the government little to manage. We hope our evaluation will enable the program to continue on into the future.

The minister has undertaken to this committee to allow you to review the regulations pertinent to the bill before they are published in the *Canada Gazette*. Mr. Norm Bayne, our senior counsel is here today. He would be happy to talk about the regulatory changes with respect to the bill. I would be pleased to entertain any questions you may have.

The Acting Chairman: I am looking at the summary, which is opposite the first page of the bill that came from the House of Commons. That summary prompts two questions.

Am I to understand from what you have just now said that item (c), the establishment of a claims processing fee, should be struck from the summary?

Mr. Sagar: Yes, it should.

The Acting Chairman: Going back to (a), we read that the enactment would provide for a reduction in the minister's liability to pay a loss on any business improvement loan from 90 per cent to 85 per cent, "or such other percentage as is fixed by the regulations." I assume from what you said that this, too, should be struck.

Mr. Sagar: Yes. The words that read "or such other percentage as is fixed by the regulations" should be struck.

The Acting Chairman: Are any of the provisions of the bill now before the committee in effect by reason of regulations?

Mr. Sagar: Currently, the administration fee is in effect. The minister has the authority under the existing act to impose fees and has done so as of April 1 of this year in respect of the administration fee. In other words, the 1.75 per cent fee was introduced.

He did not have the authority to restrict its pass-through as an interest rate charged to the lender. This bill provides him with the authority to do that.

[Translation]

de leurs tâches. Ces cas entraînent pour nous des coûts d'administration additionnels. Après mûre réflexion, nous avons constaté qu'il était peu probable que nous puissions élaborer et imposer des droits de ce genre d'ici deux ans. Par conséquent, lorsqu'on a proposé de supprimer cette disposition, le ministre a donné son consentement.

La disposition sur l'entrée en vigueur du projet de loi, de peu d'importance, a aussi été supprimée. Avec le temps, elle était devenue inutile.

Comme les honorables sénateurs le savent sans doute, la loi cessera de s'appliquer en 1997. Au début de l'an prochain, nous commencerons un examen et une réévaluation du projet de loi en vue d'élaborer des mesures de rechange. Par conséquent, les modifications que vous avez sous les yeux s'appliqueront pendant environ 18 mois; elles seront alors remplacées par un tout nouveau projet de loi.

Comme je l'ai déjà dit, ce programme connaît beaucoup de succès. Il est très populaire auprès des entreprises et est peu coûteux à gérer pour le gouvernement. Nous espérons que notre évaluation nous incitera à conserver le programme à l'avenir.

Le ministre s'est engagé auprès de votre comité à vous permettre d'examiner le règlement qui accompagne le projet de loi avant qu'il ne soit publié dans la *Gazette du Canada*. M. Norm Bayne, notre avocat-conseil, est ici aujourd'hui. Il sera heureux de vous parler des changements aux règlements découlant du projet de loi. Je suis moi-même disposé à répondre à vos questions.

Le président suppléant: La deuxième page du projet de loi que nous a envoyé la Chambre des communes comporte un résumé et deux questions me viennent à l'esprit.

D'après ce que vous venez de dire, ne devrait-on pas supprimer de ce sommaire l'alinéa c) sur l'établissement de droits frappant le traitement d'une réclamation?

M. Sagar: Oui, en effet.

Le président suppléant: À l'alinéa a), on dit que le projet de loi prévoit la réduction de 90 p. 100 à 85 p. 100 du pourcentage des pertes occasionnées par l'octroi d'un prêt que le ministre indemnise, «ou tout autre pourcentage fixé par règlement». Si je vous ai bien compris, on devrait aussi supprimer la dernière partie de cette phrase.

M. Sagar: Oui. Les termes «ou tout autre pourcentage fixé par règlement» devraient être supprimés.

Le président suppléant: Le projet de loi dont nous sommes saisis comporte-t-il des dispositions qui sont déjà entrées en vigueur par voie réglementaire?

M. Sagar: À l'heure actuelle, on impose déjà des droits d'administration. La loi existante confère au ministre le pouvoir d'imposer des droits; le ministre impose donc des droits d'administration depuis le 1^{er} avril de cette année. Autrement dit, on a créé des droits de 1,75 p. 100.

Le ministre n'avait toutefois pas le pouvoir d'exiger des institutions de prêt qu'elles perçoivent ces droits uniquement par le biais des taux d'intérêt. Le projet de loi lui donne ce pouvoir.

[Text]

Senator Oliver: I wish to follow up on what Senator Stewart has just asked you. As I understand it, this is a 1.75 per cent administration fee and a 2 per cent registration fee, which you indicated is passed on through interest rates.

Perhaps you could take a hypothetical situation and explain to me what the cost will be. If my company has four shareholders and four directors and we want to borrow \$100,000, do we pay 1.25 per cent on that as an administration fee to the government?

Mr. Sagar: No.

Senator Oliver: Do we pay 2 per cent of \$100,000 as a registration fee?

Mr. Sagar: At the time the loan is granted by the lending institution, they are to pay us a 2 per cent fee upfront, which they may in effect capitalize in the loan. When you are borrowing \$100,000, your actual loan may be \$102,000, \$2,000 of which would pass through to us.

Senator Oliver: It is not reflected in the interest rate but in the capital.

Mr. Sagar: Yes.

Senator Oliver: Can it be reflected in the interest rate, or not? If it is prime plus 2, can they make it prime plus 2.25 per cent?

Mr. Sagar: There is now a cap on the interest rate that a lender can charge on a loan of 3 per cent. That has been raised to reflect the administration fee of 1.25 per cent.

Ms Marie-Josée Thivierge, Acting Director, Small Business Loans Administration, Department of Industry Canada: If we take your example of a \$100,000 loan, when the company goes to a lender and it is determined that this is an SBLA loan, in order for us to register that loan, they must pay a 2 per cent upfront registration fee. That fee is one lump-sum amount at the beginning of the loan. It may not be passed on through the interest rate.

The 1.25 per cent administration fee is an annual fee that is passed on by a lender to a borrower through the interest rate only. That being said, in order to ensure that the interest rates were not too high and that there was fair competition in the market, the program is structured so that the interest rate that may be charged never exceeds prime plus 3 per cent, which includes the 1.25. We have determined that some lenders do not charge the prime plus 3. They will charge less than that to establish a good competition on the market.

There is no retroactivity to that 1.25 per cent. For every loan made after April 1, 1995, this coming March 31, 1996 lenders will submit to us the balance of their loans outstanding. On those loans, they will pass on to us a fee equal to 1.25 per cent. Does that answer your question?

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Je voudrais donner suite à ce que vient de vous demander le sénateur Stewart. Si j'ai bien compris, il y a des droits d'administration de 1,75 p. 100 et des droits d'enregistrement de 2 p. 100 qui, comme vous nous l'avez indiqué, sont prélevés par le biais des taux d'intérêt.

Prenons une situation hypothétique; vous pourriez peut-être alors m'expliquer ce que seraient les coûts. Si mon entreprise compte quatre actionnaires et quatre administrateurs et qu'elle veut emprunter 100 000 dollars, devra-t-elle payer, 1,25 p. 100 en droits d'administration au gouvernement?

M. Sagar: Non.

Le sénateur Oliver: Devra-t-elle payer 2 p. 100 de 100 000 dollars à titre de droits d'enregistrement?

M. Sagar: Au moment où le prêt est consenti par l'institution de prêt, l'entreprise doit nous verser sur-le-champ des droits de 2 p. 100 qui, en fait, s'ajoutent au capital du prêt. Lorsque vous empruntez 100 000 dollars, votre prêt sera probablement de 102 000 dollars dont 2 000 dollars nous seront versés.

Le sénateur Oliver: Cela ne se traduit donc pas dans le taux d'intérêt mais dans le capital.

M. Sagar: C'est exact.

Le sénateur Oliver: Cela pourrait-il se traduire dans le taux d'intérêt ou non? Si le taux est le taux directeur majoré de 2 p. 100, ne pourrait-on pas imposer un taux d'intérêt équivalent au taux directeur majoré de 2,25 p. 100?

M. Sagar: À l'heure actuelle, les prêteurs ne peuvent exiger plus de 3 p. 100 d'intérêt. Ce nouveau plafond tient compte des nouveaux droits d'administration de 1,25 p. 100.

Mme Marie-Josée Thivierge, directrice intérimaire, Administration des prêts aux petites entreprises, Industrie Canada: Revenons à votre exemple d'un prêt de 100 000 dollars. Lorsqu'une entreprise s'adresse à un prêteur et qu'il est déterminé qu'il s'agit d'un prêt relevant de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, l'entreprise doit nous verser dès le départ 2 p. 100 du montant du prêt pour que nous puissions l'enregistrer. Ces droits sont versés sous forme d'une somme forfaitaire au moment de l'octroi du prêt et ne sont pas prélevés par le biais des taux d'intérêt.

Les droits d'administration de 1,25 p. 100 sont des droits annuels que le prêteur exige de l'emprunteur par le biais des taux d'intérêt seulement. Cela dit, afin de nous assurer que les taux d'intérêt ne sont pas trop élevés et que la concurrence joue équitablement sur le marché, nous avons structuré le programme de sorte que le taux d'intérêt n'excède jamais le taux directeur majoré de 3 p. 100, ce qui comprend les droits de 1,25 p. 100. Nous avons déterminé que certains prêteurs n'exigent pas le taux directeur majoré de 3 p. 100. Il accorde parfois un taux d'intérêt moindre afin d'assurer une bonne concurrence sur le marché.

L'imposition des droits de 1,25 p. 100 n'a pas d'effet rétroactif. Pour les prêts consentis après le 1er avril 1995, le 31 mars prochain, les prêteurs devront nous indiquer le solde des prêts non remboursés. Sur ces prêts, ils nous verseront des droits équivalents à 1,25 p. 100. Cela répond-t-il à votre question?

[Texte]

Senator Oliver: That answers a portion.

In relation to guarantees and release of security, there used to be a practice that if there were four officers of the company the bank would demand that they each give a guarantee for the \$100,000 in my hypothetical situation. I understand that this is now gone and that they cannot have, in effect, guarantees for \$400,000. Am I correct that this is now gone?

Ms Thivierge: That is correct.

Senator Oliver: If a person gets a loan of \$100,000 at prime plus 2 per cent, and they must give a personal guarantee for that, can the bank, under this act, also demand additional securities such as assignment of book debts, personal bonds, securities and so on?

Ms Thivierge: Yes, they can.

Senator Oliver: There is no limit on the amount of additional security the institution can demand?

Ms Thivierge: That is correct. That is one of the issues we looked at yesterday. Although the act and the regulations are silent on additional security, other than that they may take an unsecured personal guarantee not exceeding 25 per cent, the practice is that lenders have taken additional security in some instances.

Senator Oliver: That does not seem right to me. I know it has been abused. Can something not be done about that in the regulations?

Ms Thivierge: Yes, something could be done. We could certainly factor in some limitation on the security.

Normally, the way the act works, however, it is not mandatory that they take an unsecured personal guarantee; it is optional. If they wish to do so, then we are talking about provisions to release that. With respect to additional security, it is silent. It is a practice that exists. If we wanted to limit that, we could certainly explore it.

Senator Oliver: My final question relates to your language, "the minister will allow the committee to review before gazetted." I do not know what the words "allow to review" mean.

There are a number of people who are not here today, such as Senators Angus, Meighen, Kelleher and Stratton and others, who would like to have an opportunity not only to review them but also to comment on them. If they were seen to be inadequate to protect the borrower, they would want to have some input into possible changes.

What do you mean when you say "allow the committee to review before gazetted"?

Mr. Sagar: I may have used inappropriate language in this forum. My understanding is that the minister made a commitment to this committee that prior to gazetting the regulations there would be an opportunity for you to discuss them. We would be happy to have that discussion today or another time.

[Translation]

Le sénateur Oliver: En partie, oui.

En ce qui concerne les garanties et la quittance de sûreté, auparavant, si l'entreprise comptait quatre administrateurs, la banque exigeait de chacun une garantie pour le prêt de 100 000 dollars cité en exemple. Je crois savoir que cela n'existe plus et que les banques ne peuvent plus exiger une garantie de 400 000 dollars. Est-ce exact?

Mme Thivierge: C'est exact.

Le sénateur Oliver: Si un particulier obtient un prêt de 100 000 au taux directeur majoré de 2 p. 100 pour lequel il devra donner une garantie personnelle, la banque peut-elle, aux termes de cette loi, demander des sûretés additionnelles telles que la cession des comptes débiteurs, des garanties personnelles, des titres, et cetera?

Mme Thivierge: Oui.

Le sénateur Oliver: Il n'y a pas de limite aux sûretés additionnelles que les institutions peuvent exiger?

Mme Thivierge: C'est exact. C'est une des questions que nous avons examinées hier. Bien que la loi et le règlement restent muet à ce sujet, sauf pour dire qu'une garantie personnelle ordinaire n'excédant pas 25 p. 100 est permise, en pratique, les prêteurs exigent des sûretés additionnelles dans certains cas.

Le sénateur Oliver: Cela me semble injuste. Je sais qu'il y a eu des abus. Ne pourrions-nous pas prendre des mesures à cet égard lorsque le règlement sera préparé?

Mme Thivierge: Oui. Vous pourriez prévoir certaines limites concernant les sûretés.

Normalement, selon la loi, les garanties personnelles ordinaires ne sont pas obligatoires, mais bien facultatives. Lorsque les banques exigent des garanties de ce genre, le projet de loi prévoit une quittance. Rien n'est toutefois prévu pour les sûretés additionnelles. Il est vrai que cette pratique existe. Si on souhaitait la restreindre, on pourrait envisager diverses solutions.

Le sénateur Oliver: Ma dernière question porte sur ce que vous vouliez dire lorsque vous avez dit: «Le ministre permettra au comité d'examiner le règlement avant sa publication dans la *Gazette du Canada*». J'ignore ce que vous voulez dire par «permettra au comité d'examiner».

Bien des sénateurs qui sont absents aujourd'hui, tels que les sénateurs Angus, Meighen, Kelleher, Stratton et d'autres, auraient bien aimé non seulement examiner ces dispositions mais aussi les commenter. S'ils jugent qu'elles ne suffisent pas pour protéger les emprunteurs, ils voudront contribuer à tout changement possible.

Que vouliez-vous dire par «permettra au comité d'examiner le règlement avant qu'il ne soit publié dans la *Gazette du Canada*»?

M. Sagar: Je me suis peut-être mal exprimé. Je crois savoir que le ministre s'est engagé auprès de votre comité à vous donner l'occasion de discuter du règlement avant qu'il ne soit publié dans la Gazette. Nous serions heureux d'en discuter aujourd'hui ou un autre jour.

[Text]

Senator Oliver: Most senators are not here. I know that a number of them, later on, would like that opportunity.

Mr. Sagar: It has just been suggested to me that one of the things we might do more effectively for you is to have a thorough review with you of the entire package of regulations governing this act as part of our review leading up to the overall bill revisions in 1997. Would the committee be interested in that? Perhaps that might be an appropriate way of proceeding.

The regulations before you that would be gazetted at this time are related to the amendments and are a relatively minor element of the overall program; they do not relate terribly well to the protection of the borrowers and the relationship of the borrowers to the lenders.

Senator Oliver: When did you plan to gazette them? As you know, the Senate will probably rise today, and senators will not be around for a month or so.

Mr. Norm Bayne, Senior Counsel, Department of Industry: They cannot be brought before the bill is passed. The plan was to proceed to introduce the regulations immediately following the passage of the bill, in which case they would be gazetted in early January.

The Acting Chairman: Under the act, provision is made for regulations in section 7 of the act.

Mr. Bayne: That is correct.

The Acting Chairman: Will the bill now before this committee make any change in section 7 of the act?

Mr. Bayne: Yes. There are several changes to section 7. They relate to the release of personal guarantees, a provision that we do not have explicitly in the legislation right now. It authorizes the minister to pass regulations releasing personal guarantees. Two of the proposed regulation changes are to allow that release to take place.

The Acting Chairman: That, presumably, is the detail of performance of something that will have been authorized by Parliament. Is that correct?

Mr. Bayne: Parliament authorizes the minister to prescribe regulations describing how they will be released. He has chosen the terms of that release to be when the loan is in good standing and it has been paid down to half of the original principal amount. On that basis, then, the personal guarantee can be released.

The Acting Chairman: Perhaps you did not understand me. If the present bill is enacted, Parliament will have authorized the release of the security. The regulations will describe how that release is to take place; is that correct?

Mr. Bayne: That is correct.

The Acting Chairman: In a sense, it is a mode of performance. It is the means rather than the end, if I understand you correctly.

Mr. Bayne: That is correct.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: La plupart des sénateurs sont absents. Je sais que certains d'entre eux voudront en discuter un peu plus tard.

M. Sagar: On vient de me suggérer une solution; nous pourrions passer en revue avec vous l'ensemble du règlement qui accompagne cette loi dans le cadre de notre examen qui mènera à la révision globale du projet de loi en 1997. Cela intéresserait-il le comité? Ce pourrait être une bonne solution.

Le règlement dont vous pourriez être saisi maintenant et qui sera publié dans la *Gazette* fait suite aux modifications contenues dans le projet de loi et ne constitue qu'un élément relativement mineur du programme dans son ensemble; il ne touche pas vraiment à la protection des emprunteurs et à la relation entre les emprunteurs et les prêteurs.

Le sénateur Oliver: Quand prévoyez-vous le publier dans la *Gazette*? Comme vous le savez, le Sénat ajournera probablement aujourd'hui et ne reprendra ses travaux que dans un mois environ.

M. Norm Bayne, avocat-conseil, Industrie Canada: Le règlement ne peut être publié dans la *Gazette* tant que le projet de loi n'est pas adopté. On prévoyait la publication du règlement immédiatement après l'adoption du projet de loi, en l'occurrence, au début de janvier.

Le président suppléant: On parle du règlement à l'article 7 de la loi, n'est-ce pas?

M. Bayne: C'est exact.

Le président suppléant: Le projet dont nous sommes saisis modifiera-t-il l'article 7 de la loi?

M. Bayne: Oui. Il y a plusieurs changements à l'article 7. Il porte sur la quittance des garanties personnelles, disposition qui n'existe pas de façon explicite dans la loi à l'heure actuelle et qui autorise le ministre à adopter un règlement donnant quittance des sûretés personnelles. Deux des changements proposés au règlement permettront cette quittance.

Le président suppléant: Je présume que cela aura été autorisé par le Parlement, n'est-ce pas?

M. Bayne: Le Parlement autorise le ministre à élaborer un règlement décrivant la quittance de ces sûretés. Le ministre a choisi de donner quittance de ces sûretés lorsque le prêt est en règle et que la moitié du principal a déjà été remboursé. Dans un tel cas, on peut donner quittance de la garantie personnelle.

Le président suppléant: Vous m'avez peut-être mal compris. Si ce projet de loi est adopté, le Parlement aura autorisé la quittance de sûreté. Le règlement, lui, décrira comment cette quittance se fera, n'est-ce pas?

M. Bayne: C'est exact.

Le président suppléant: On décrit donc une méthode, le moyen plutôt que le but, si je vous ai bien compris.

M. Bayne: C'est exact.

[Texte]

The other change to section 7 is consequential. Right now, the annual administration fee is part of a required fee. This bill renames it and calls it the annual administration fee so that there is a power to prescribe the annual administration fee. It is a technical change.

The Acting Chairman: That sounds like just a change of name.

Mr. Bayne: That is correct.

The Acting Chairman: That is not a substantial change.

Senator Poulin: One of the concerns we often hear from small business is that a lot of work is required on their part whenever they are doing any type of work with either banks or governments at all levels. Do these changes mean any increased work on behalf of the borrower? Will they have to fill out additional forms? Will there be additional questions for which they must find answers? Will there be additional legal fees in any form or fashion?

Mr. Sagar: No. There should be no change in the basic interface of the borrower with their lender, which is where their primary interface occurs. They do not have a tremendous relationship with us in the context of this program. The lender deals with us. The borrowers should remain on pretty much the standard basis with their lender.

Senator Poulin: Is additional work required in the department itself?

Mr. Sagar: We have created the administration fee, which we will now have to manage, such as collecting the fee and processing the moneys involved from each of the lenders. That has been done under the minister's existing authority.

In the context of the specifics of this bill where the fee is simply renamed, no, there has not been an increase in our effort.

Senator Poulin: When you say that a process is now required to collect the fee, then PYs and real human bodies are required to do that work. What does this process mean in terms of PYs in that department?

Mr. Sagar: We are currently around 17 PYs. Since this is Ms Thivierge's job, I will let her comment.

Ms Thivierge: We are currently at 19. We will be going down to 18 next year.

In collecting the processing fee, we are piggybacking on a process that already existed in that when we report to Parliament each year, we must report how many outstanding loans are on the lender's book at year end. That 1.25 per cent is a calculation based on a figure that they were already providing to us. When a lender submits the actual audited number as to outstanding loans on their books at the end of the year, with that comes a cheque, which we return to the Consolidated Revenue Fund.

[Translation]

L'autre modification apportée à l'article 7 est une modification corrélative. À l'heure actuelle, les droits d'administration annuels font partie des droits exigés. Ce projet de loi donne un nouveau nom à ces droits et confère au ministre le pouvoir de prélever des droits d'administration annuels. C'est un changement de forme.

Le président suppléant: J'ai l'impression que ce n'est qu'un changement de nom.

M. Bayne: C'est exact.

Le président suppléant: Ce n'est pas une modification de fond.

Le sénateur Poulin: Les petites entreprises nous disent souvent que leurs relations avec les banques et les gouvernements à tous les paliers entraînent beaucoup de travail pour elles. Ces changements entraîneront-ils une augmentation du fardeau des emprunteurs? Devront-ils remplir des formules supplémentaires? Devront-ils trouver réponse à des questions additionnelles? Leurs frais juridiques augmenteront-ils?

M. Sagar: Non. On ne prévoit aucun changement dans la relation entre l'emprunteur et le prêteur, c'est-à-dire au moment où les premiers contacts ont lieu. Leurs rapports avec nous dans le contexte de ce programme ne sont pas très importants. Le prêteur a affaire à nous. L'emprunteur devrait maintenir un rapport habituel avec son prêteur.

Le sénateur Poulin: Le ministère devra-t-il faire plus de travail?

M. Sagar: Nous avons instauré des droits d'administration, dont nous serons responsables, pour couvrir les coûts liés à la perception de ces droits et au traitement des fonds provenant de chacun des prêteurs. Pour ce faire, nous avons exercé notre pouvoir ministériel.

Quant à la nouvelle appellation de ces droits, celle-ci n'a pas entraîné de surcroît de travail pour nos employés.

Le sénateur Poulin: Si vous voulez percevoir ces droits, il faut prévoir des années-personnes et des employés pour faire le travail. Combien d'années-personnes faudra-t-il prévoir pour votre ministère?

M. Sagar: Nous comptons actuellement environ 17 années-personnes. Puisque cette tâche relève de Mme Thivierge, je la laisserai répondre.

Mme Thivierge: Nous comptons actuellement 19 années-personnes; l'an prochain, nous en compterons 18.

La perception des frais de traitement sera greffée à un procédé existant car lorsque nous déposons notre rapport annuel au Parlement, nous devons indiquer le nombre de prêts non remboursés que nos prêteurs ont dans leurs registres à la fin de chaque exercice. Ces droits de 1,25 p. 100 ont été calculés d'après un chiffre qu'ils nous fournissaient déjà. Lorsqu'un prêteur soumet le nombre vérifié de prêts non remboursés dans leurs registres, à la fin de chaque exercice, il nous soumet également un chèque que nous envoyons ensuite au Trésor.

[Text]

We have a similar process in place for the actual 2 per cent registration fee that comes in. Yes, it is another step in the process, but it easily integrated into our current operation. We feel that we can manage that fairly well. We have been putting energy towards that.

Le sénateur Poulin: Madame Thivierge, il y a trois ans il y avait combien d'employés dans votre département?

Mme Thivierge: Le nombre d'employés maximum — c'était il y a quatre ans — était de 22 personnes.

Le sénateur Poulin: Donc, il y a eu une réduction?

Mme Thivierge: Il y a eu une réduction. Il y a une augmentation du volume de prêts, mais on fera appel à d'autres processus d'ingénierie pour nous permettre de gérer le volume, à l'intérieur des ressources que l'on a actuellement.

Le sénateur Poulin: Notre objectif étant de réduire la charge de travail aux contribuables et de minimiser les coûts de gestion de tous ces programmes par le gouvernement, nous sommes toujours inquiets quand nous voyons des changements à une législation ou à un gouvernement. C'est pour cela que l'on va poser de plus en plus de questions dans ce sens-là.

The Acting Chairman: How much will you save the minister and, thus, the taxpayer by the reduction of the guarantee?

Mr. Sagar: The calculation of that is virtually impossible to make. The program works through a number of price points that are changing as of April through regulation or through this bill, one of which is the guarantee rate on an individual loan. It is going from 90 per cent to 85 per cent. That has always been capped by the 10 per cent maximum exposure on the overall portfolio.

Volumes have been reduced significantly due to changing business circumstances, changes in allowing up to 3 per cent excess interest rate charges, and the reduction in the guarantee rate. With the mix of those things coming together, it is very difficult to say.

The Acting Chairman: I feel confident that you have a model somewhere. You have taken an ideal case, which is conditional on all the things you have talked about, and you have come to some figures.

Mr. Sagar: In the overall estimate from Riding and Haines of our loss expectations, the overall portfolio before April 1 was in the order of 5 per cent to 5.5 per cent of the outstanding balance. That is a hefty number on a \$6 billion portfolio, but, at the same time, it generates a lot of jobs.

With the changes introduced as of April 1, we believe that we have this program on a cost-recovery basis. The net savings on new loans will be in the order of 5 per cent to 5.5 per cent if all other things are equal. How that will actually play out, of course, we shall see.

The Acting Chairman: That is the future, is it not?

Mr. Sagar: Yes.

[Traduction]

Nous faisons plus ou moins la même chose pour percevoir les droits d'enregistrement de 2 p. 100. Certes, cela représente une étape supplémentaire, mais qui est facilement intégrée au processus actuel. Cela ne nous ennuie pas trop. Nous avons fait des efforts en ce sens.

Senator Poulin: Ms Thivierge, how many employees worked in your department three years ago?

Ms Thivierge: The most we ever had was 22, and that was four years ago.

Senator Poulin: So the number has dropped.

Ms Thivierge: Yes. There was an increase in the number of loans, but we will use other procedures to handle the volume with our current internal resources.

Senator Poulin: Since our goal is to reduce the taxpayers' burden and to minimize the cost to government of running all these programs, we are always concerned when we see changes to legislation or in government. That is why we ask more and more questions.

Le président suppléant: Combien le ministre, et partant, le contribuable, comptent-ils épargner en réduisant la garantie?

M. Sagar: Il est pratiquement impossible de faire ce calcul. Nous avons arrondi plusieurs prix qui changeront en avril suite à l'adoption de règlements ou de ce projet de loi, dont l'un est le taux garanti sur les prêts aux particuliers. Le taux passera de 90 p. 100 à 85 p. 100. Cela a toujours été accompagné d'un taux maximal de risque de 10 p. 100 pour la totalité du portefeuille.

Les volumes ont été considérablement réduits à cause de changements conjoncturels, tels que les frais de 3 p. 100 au maximum sur les bénéfices d'intérêt, ainsi que la réduction du taux garanti. Il est très difficile de calculer les économies éventuelles à cause de tous ces facteurs.

Le président suppléant: Je suis certain que vous avez un modèle quelque part. Vous avez pris l'exemple d'un cas idéal, dans lequel vous avez inclus tous ces facteurs, et vous avez fait des calculs.

M. Sagar: D'après l'évaluation générale de Riding and Haines, les pertes prévues, pour la totalité du portefeuille avant le 1er avril, s'établissaient entre 5 p. 100 et 5,5 p. 100 environ du solde impayé. C'est une somme très importante pour un portefeuille de six milliards de dollars, mais il ne faut pas oublier que cela crée beaucoup d'emplois.

Grâce aux changements intervenus le 1er avril, nous pensons que le programme atteindra un seuil de rentabilité. Les économies nettes réalisées sur les nouveaux prêts seront d'environ 5 à 5,5 p. 100 si tous les autres facteurs sont les mêmes. Mais il faudra, bien sûr, attendre pour voir les résultats.

Le président suppléant: L'avenir le dira, n'est-ce pas?

M. Sagar: Oui.

[Texte]

Ms Thivierge: The 90-per-cent guarantee rate was introduced in 1993 at a time when there were some difficult economic circumstances. The actual rate of this program has been 95 per cent since 1985. We are merely going back to what it was. It was intended to be raised to 90 per cent in 1993 with other measures, as Mr. Sagar has stated, such as going to 100-per-cent financing, with the aim of fostering economic growth in this country. The 90 per cent was intended to be an interim measure, and over a three-year period, that was to return to 85 per cent. That is not clearly spelled out in the act as written now. The purpose of the bill before you, therefore, is to clearly state that after the three year period at 90 per cent, it comes back to 85 per cent, which is what it was before.

Le sénateur Poulin: J'aimerais continuer le questionnement de mon collègue. Monsieur Sagar, au début de votre présentation, vous avez soulevé l'importance de la contribution des petites et moyennes entreprises à la prospérité du pays. Dans vos consultations avec les associations et les petites entreprises, quelles ont été les réactions au changement dont on discute aujourd'hui?

M. Sagar: En général, les petites entreprises du Canada conviennent qu'il est important que les programmes du gouvernement coûtent un minimum aux contribuables canadiens. Ils ne veulent pas avoir des programmes qui coûtent cher, conséquemment les groupes comme le Canadian Federation of Independent Business soutiennent les changements dans ce programme et notre consultation a été très positive dans ce domaine.

Le sénateur Poulin: Quelle est votre stratégie de communication, si le projet de loi est accepté, pour éviter la perception que les changements se feront aux frais des contribuables?

M. Sagar: Nous avons déjà commencé. Le moyen principal pour communiquer les changements dans ce programme, c'est par le biais des banques elles-mêmes, par leurs officiers qui parlent directement aux personnes qui demandent des prêts. Alors, c'est de cette façon que l'on va communiquer ces changements. La plupart des changements sont déjà en place. Il n'y aura que des échanges techniques dans cette loi.

Le sénateur Poulin: Est-ce que vous voulez dire que les frais, dont parlait mon collègue tantôt, sont déjà en vigueur?

M. Sagar: Oui.

Le sénateur Poulin: Je n'avais pas compris ça.

Mme Thivierge: Le premier avril 1995, par le biais de la réglementation. Les frais de 1,25 p. 100 ont été communiqué au public après consultation, par le biais de la brochure promotionnelle du programme. La diminution du niveau de garantie aussi a été communiquée. Cette mesure à un niveau de garantie à 90 p. 100 était vue comme une mesure temporaire. L'entrepreneur savait fort bien que c'était une mesure temporaire et qu'au premier janvier 1996 on retournait à un taux de garantie de 85 p. 100.

Le sénateur Poulin: Merci de la clarification.

[Translation]

Mme Thivierge: Le taux de garantie de 90 p. 100 a été instauré en 1993 lorsque la conjoncture était mauvaise. Le taux réel de ce programme a été de 95 p. 100 depuis 1985. Nous ne faisons que le ramener à ce taux-là. On devait l'augmenter à 90 p. 100 en 1993 en introduisant de nouvelles mesures, comme l'a dit M. Sagar, tel qu'un financement à 100 p. 100, pour encourager la croissance économique au Canada. Le taux de 90 p. 100 devait être une mesure provisoire, et être ramené à 85 p. 100 sur une période de trois ans. Cela n'est pas clair dans la loi sous sa forme actuelle. Le but du projet de loi dont vous êtes saisis est donc de stipuler clairement qu'après la période de trois ans à 90 p. 100, le taux sera ramené à 85 p. 100, ce qu'il était auparavant.

Senator Poulin: I would like to follow the same line of questioning. Mr. Sagar, at the beginning of your presentation, you mentioned how important small business is to our country's prosperity. In your dealings with associations and small businesses, how did they react to this change?

Mr. Sagar: Canada's small businesses generally agree that government programs should cost Canadian taxpayers as little as possible. They do not want to have expensive programs, and that is why groups like the Canadian Federation of Independent Business support these program changes and why the discussions were very positive.

Senator Poulin: If the bill is passed, what will be your communications strategy to ensure people do not think the changes will cost taxpayers money?

Mr. Sagar: We have already started work on that. The banks are the main ones informing people of the changes through the bank officers who speak directly with loan seekers. That is how we will inform people about these changes, most of which are already in effect. There will only be technical changes to the Act.

Senator Poulin: Are you saying the fees my colleague referred to earlier are already in effect?

Mr. Sagar: Yes.

Senator Poulin: I had not understood that.

Ms Thivierge: The regulation came into effect April 1, 1995. The public was informed of the 1.25 per cent fee after consultation through the program's promotional brochure. The public had also been informed of the drop in guarantee rate. This 90 per cent guarantee rate was seen as a temporary measure. The entrepreneur knew full well it was a temporary measure and that on January 1st, the guarantee rate would return to 85 per cent.

Senator Poulin: Thank you for that clarification.

[Text]

The Acting Chairman: You say that change is already in effect. On what legal basis did you revert to the original rate of 85 per cent?

Ms Thivierge: Perhaps I can ask Mr. Bayne to be more specific but the act, as I read it and as it is written, specifically said what the guarantee rate was for the period of 1985 going to April 1, 1993, which was 85 per cent. It clearly stated that for the period from April 1, 1993, to January 1, 1996, that rate was to go up to 90 per cent, and then it is silent for the remainder of the period. The clause as it is written, if I am correct, implicitly supposes that after January 1, 1996, it reverts back to 85 per cent. By this clause, we are being specific about the fact that it goes back to where it was before.

Senator Oliver: We favour these amendments and think they are good amendments and hope they do pass, but it seems that the real power in this bill and in this act is located in the regulations. That is why we wanted to have a opportunity for input.

The Acting Chairman: I tried to discover what new regulatory authorization is being conferred.

Senator Oliver: One is just a name change.

The Acting Chairman: Yes, and the other seemed to be — as I understood it from the answer that was given — a change in the modality with regard to the release of security. Is that correct, witnesses?

Mr. Sagar: That is correct. The sum and substance is really the release of securities.

The Acting Chairman: Nevertheless, for greater certainty, the committee would want to see those regulations. It would be useful if you could tell us what your plans are, in terms of time, so that if we had a commitment from you that we could see the regulations, we would have an opportunity to see if it would fit our schedule. What can you tell us?

Mr. Bayne: The regulations are available today. We provided them to the clerk and we can provide them to the members.

As you quite rightly pointed out, the only substantive change in the regulations deals with the release of personal guarantees. It allows for the substitution of personal guarantees, in terms of other assets of equal value for security. This was done at the request of a number of lenders who have either left partnerships and found that they cannot be released from their personal guarantees or who are spouses who have gone through marital separation and cannot be released from their guarantees. We allow for substituted guarantees as a change, and we also allow for a total release of that guarantee if the loan is in good standing and the borrower has repaid 50 per cent of the principal amount of the loan. That is the main substantive change to the regulations.

[Traduction]

Le président suppléant: Vous dites que ces changements sont déjà en vigueur. Comment pouvez-vous légalement revenir au taux de 85 p. 100?

Mme Thivierge: Je pourrais demander à M. Bayne de vous donner plus de précisions, mais si je comprends bien la loi telle qu'elle est rédigée, elle stipulait que le taux de garantie pour la période débutant en 1985 et se terminant le 1er avril 1993 serait de 85 p. 100. Elle dit clairement que pour la période du 1er avril 1993 au 1er janvier 1996, que le taux passerait à 90 p. 100, et on ne dit rien à propos des périodes suivant celle-là. Si je ne m'abuse, l'article, tel qu'il est rédigé, sous-entend qu'après le 1er janvier 1996, le taux reviendrait à 85 p. 100. En ajoutant cet article, nous précisons que le taux serait ramené au taux antérieur.

Le sénateur Oliver: Nous appuyons ces amendements et nous les trouvons valables et espérons qu'ils seront adoptés, mais il me semble que le mordant réel de cette loi se trouve au niveau des règlements. Voilà pourquoi nous voulions entendre les commentaires des experts.

Le président suppléant: J'ai essayé de voir quelle nouvelle autorité réglementaire serait conférée.

Le sénateur Oliver: L'une est simplement un changement de nom.

Le président suppléant: Oui, et l'autre semble être — si j'ai bien compris la réponse — un changement de modalité concernant la quittance de toute sûreté. Ai-je raison?

M. Sagar: Oui, c'est juste. L'essentiel, c'est vraiment la quittance de toute sûreté.

Le président suppléant: Néanmoins, pour plus de certitude, le comité aimerait voir ces règlements. Si vous pourriez nous faire part de votre calendrier, cela nous aiderait beaucoup, car on pourrait fixer une date pour discuter de ces règlements. Qu'en dites-vous?

M. Bayne: Les règlements sont disponibles aujourd'hui. Nous en avons donné des exemplaires au greffier et nous pouvons en donner aux membres du comité.

Comme vous l'avez si bien dit, le seul changement de fond intervenu dans les règlements se situe au niveau des quittances de garantie personnelle. Ils prévoient la substitution de garanties personnelles, c'est-à-dire qu'on peut utiliser des actifs d'une valeur égale en échange de la caution. Ce changement a été effectué suite à la demande de plusieurs prêteurs qui avaient quitté des partenariats et appris qu'ils ne pouvaient pas renoncer à leurs garanties personnelles, ou bien, qui s'étaient séparés de leurs conjoints et ne pouvaient renoncer à leurs garanties. Nous avons donc permis des substitutions de garantie, ainsi qu'une quittance totale de la garantie si les paiements sont effectués en bonne et due forme et que l'emprunteur a remboursé 50 p. 100 du capital. C'est le changement de fond principal intervenu dans les règlements.

[Texte]

There is a technical change on a default situation with respect to the interest rate that is paid. We have two types of loans: fixed rate loans, which are tied to the residential mortgage rate plus up to 3 per cent; and floating rate loans, which are prime plus up to 3 per cent. Presently, in a default situation, the floating rate loans provide only prime plus 1 per cent, whereas the fixed rate loans have the amount of the interest rate set out in the loan. There is a technical change to make these two provisions the same so that now floating rate loans will also have the amount set out in the loan so that lenders will not be penalized for having given floating rate loans.

An additional change is to reflect the name change of the registration fee and the annual administration fee. That change is in here.

There are then three changes that were to accommodate concerns raised by the Scrutiny of Regulations Committee. There are three wording changes that have occurred because of those concerns. That is the essence of what is contained in the proposed regulations that are coming before you.

Senator Oliver: I have not seen your regulations but they do, under subclause 7(1), deal with ways of releasing the guarantee. In the language that you have before you, does it say that if the lending institution releases a guarantee, they have no right to demand equivalent or other securities, such as stocks, bonds, or a guarantee from a holding company or some other equivalent source? In other words, is there anything to protect the company from this kind of abuse by the lending institution?

Mr. Bayne: There are two options that the lender can follow. It can follow the release scenario, which will be under subsection 16(10) of the regulations, or it can follow clause 7, which is the substitution section. In that respect, lenders can substitute a personal guarantee for other forms of security, as long as it is of at least equal value.

Senator Oliver: So the borrower does not gain very much, does he or she?

Mr. Bayne: The problem we were trying to address here was —

Senator Oliver: The break-up of marriage, and so on?

Mr. Bayne: Yes. Businesses that are going through reorganization and people coming and leaving also.

Mr. Sagar: One of the objectives of this program — an important one — is not to use this program to try to change the overall relationship of borrowers and lenders, but, really, to have in place a mechanism that facilitates the acquisition of loans under normal commercial terms by borrowers through the guarantee.

Senator Oliver: In the absence of controls, though, lending institutions will demand so much security that this small

[Translation]

Il y a aussi un changement de forme apporté au taux d'intérêt payé dans le cas de non-paiement. Nous offrons deux genres de prêts: les prêts à taux fixe, qui sont liés au taux des prêts hypothécaires résidentiels majorés de 3 p. 100; ainsi que des prêts à taux variable, qui sont offerts au taux préférentiel majoré de 3 p. 100. À l'heure actuelle, dans le cas de non-paiement, les prêts à taux variable sont offerts au taux préférentiel majoré de 1 p. 100, tandis que pour les prêts à taux fixe, le taux d'intérêt y est indiqué. Ce changement de forme a été apporté pour que ces deux dispositions soient pareilles si bien que dorénavant le taux d'intérêt des prêts à taux variable sera indiqué clairement dans le prêt pour ainsi éviter que le prêteur ne soit pénalisé pour avoir consenti des prêts à taux variable.

Un autre changement a été apporté pour refléter le changement d'appellation du droit d'enregistrement et du droit annuel d'administration. Ce changement figure dans le projet de loi.

Trois changements devaient régler les problèmes soulevés par le comité d'examen de la réglementation. L'énoncé a été modifié à trois endroits pour tenir compte de ces préoccupations. C'est ce qui figure dans l'ensemble de règlements qui vont vous être soumis.

Le sénateur Oliver: Je n'ai pas vu vos règlements mais, au terme de l'alinéa 7(1), ils portent sur la quittance d'une sûreté. D'après l'énoncé que vous avez sous les yeux, lorsqu'une institution de prêt délivre une quittance de sûreté, elle n'a pas le droit d'exiger un équivalent ou d'autres sûretés comme des actions, des obligations, ou une sûreté d'une compagnie de portefeuille ou d'une autre source? Autrement dit, dans quelle mesure la compagnie est-elle protégée de ce genre d'abus de la part de l'institution de prêts?

M. Bayne: Le prêteur dispose de deux options; il peut choisir le scénario de la quittance de sûreté, c'est-à-dire dans le cadre de l'alinéa 16(10) de la réglementation, ou encore il peut choisir les dispositions de l'article 7, l'article qui prévoit une substitution. À cet égard, les prêteurs peuvent remplacer une garantie personnelle par une autre forme de sûreté, à condition qu'elle soit d'une valeur au moins égale.

Le sénateur Oliver: Par conséquent, l'emprunteur ou l'emprunteuse ne gagne pas grand-chose n'est-ce-pas?

M. Bayne: Le problème ici, c'est...

Le sénateur Oliver: Une sorte de divorce?

M. Bayne: Oui. Les entreprises qui se livrent à une réorganisation, les employés qui partent, d'autres qui arrivent.

M. Sagar: L'un des objectifs de ce programme, un objectif important, n'est pas de changer les relations qui existent en général entre emprunteur et prêteur, mais plutôt de permettre à des emprunteurs qui peuvent offrir une garantie d'acquiescer plus facilement des prêts dans des termes commerciaux normaux.

Le sénateur Oliver: Toutefois, en l'absence de contrôles, les établissements de crédit vont exiger tellement de sûreté que le

[Text]

business will not be able to go in and set up another line of credit because there will be no security left. That is my concern.

Mr. Sagar: If that is the case, then the problem lies not in this bill but in the management by the banks of their lending activities. It is a question of how much of the world we can improve through this little act. I am afraid it is not all that much.

I will now, senator, address your concerns with regard to the regulations, because I know that this committee is legitimately concerned that the bill has got to it quite late and in a rush. We have a concern on behalf of the lenders that delaying the regulations will require us to go back out both to the lenders and, through them, to the borrowing community and say that for some period of time we will not be able to introduce the release of the personal security. I cannot tell you that this will cause enormous hardship amongst the community of borrowers for the month or so of the delay, but it certainly will require us to go back to the banks and the caisses populaires and other lenders and tell them that, while we have this authority, they cannot impose it now.

We will have fairly significant communications activity as a result of this.

It is certainly within your right to examine the regulations more fully over the course of time, in the coming month or so. Alternatively, if we may proceed with these regulations to implement the bill, we would be pleased to return to this committee at your pleasure, in the future, for a thorough review of all the regulations because, frankly, seeing one particular set out of context in the overall probably will not further the interest of the program or of your committee's activities, which are very valuable to us.

The Acting Chairman: Will you refresh my mind on what you said earlier with regard to a forthcoming review of the whole act?

Mr. Sagar: The whole act sunsets in March 1998. Over the course of the next year and a half, we will be conducting a thorough review and evaluation of the program. I will be commissioning some studies. I would certainly welcome the interest of this committee in reviewing aspects of it as we proceed to develop, in effect, a new act, as opposed to just a series of amendments to the existing act.

The Acting Chairman: Senator Oliver, do you think, with that prospect, we could go ahead today?

Senator Oliver: Mr. Chairman, is it possible that we could send out to all committee members a copy of the regulations for review over the next two weeks. Perhaps they could report back to the clerk and to the researcher any comments that they may have.

That, in addition to their other undertaking, would fulfil what I understood was the undertaking when we came here today,

[Traduction]

petit entrepreneur en question ne pourra pas obtenir une autre ligne de crédit car il ne lui restera pas de sûreté. C'est cela qui me préoccupe.

M. Sagar: Dans ce cas-là, le problème ne se situe pas au niveau de ce projet de loi, mais plutôt au niveau de l'administration des activités de prêt par les banques. On peut se demander dans quelle mesure nous pouvons améliorer le monde dans lequel nous vivons avec cette petite loi. Probablement pas tellement.

Sénateur, je vais maintenant répondre à votre question au sujet de la réglementation. En effet, je sais que votre comité regrette d'avoir reçu ce projet de loi très tard, et de façon assez précipitée. Ce qui nous inquiète, c'est que nous risquons de devoir annoncer aux prêteurs qu'un retard de la réglementation va nous mettre dans l'impossibilité pendant un certain temps de mettre en place les dispositions de quittance de sûreté personnelle. Je n'irai pas jusqu'à dire que cela posera d'énormes problèmes aux emprunteurs s'il s'agit d'un délai d'environ un mois, mais en tout cas, cela nous obligera à dire aux banques, aux caisses populaires et aux autres prêteurs que nous avons effectivement ce pouvoir, mais qu'ils ne peuvent pas en profiter pour l'instant.

À cause de cela, nous risquons d'avoir beaucoup à faire.

Vous êtes certainement en droit d'examiner la réglementation de façon plus approfondie, au cours du mois qui vient, par exemple. D'un autre côté, si nous sommes autorisés à appliquer ce projet de loi et la réglementation qui l'accompagne, nous nous ferions un plaisir de revenir devant ce comité à une date ultérieure pour un examen plus approfondie de toute la réglementation. Je vous avouerai franchement que l'examen d'une série de règlements hors contexte ne fera probablement pas grand-chose pour le programme et n'ajoutera pas grand-chose aux activités de votre comité, qui nous sont très précieuses.

Le président suppléant: Pouvez-vous me rappeler ce que vous avez dit tout à l'heure au sujet du réexamen de l'ensemble de la loi qui devrait avoir lieu d'ici peu?

M. Sagar: L'ensemble de la loi devient caduc en mars 1998. Au cours des dix-huit mois qui suivront, nous allons procéder à un examen et à une évaluation approfondis du programme. J'ai l'intention de faire faire des études, et si ce comité souhaite examiner certains aspects de la question dans le cadre de l'élaboration de ce qui constituera, en fait, une nouvelle loi, et non pas une simple modification des dispositions de la loi actuelle, nous l'apprécierions beaucoup.

Le président suppléant: Sénateur Oliver, avec cette perspective devant nous, pensez-vous que nous puissions adopter le projet de loi aujourd'hui?

Le sénateur Oliver: Monsieur le président, serait-il possible d'envoyer un exemplaire de la réglementation à chacun des membres du comité pour qu'ils puissent l'examiner au cours des deux prochaines semaines? Ils pourraient ensuite faire part de leurs observations au greffier ou au chargé de recherche.

Cela nous permettrait, outre l'autre engagement, d'accomplir ce que nous devons accomplir en venant ici aujourd'hui, et en

[Texte]

namely, that we would be able to input on these before they were gazetted.

This bill had first reading on June 16, 1995. Here we are, having done second reading last night, we rushed the bill through the committee this morning. We are trying to help out a process. If the bill had reached us even a week earlier, we would not be in this position. It is not that the Senate has done anything by way of delaying the process.

Honourable senators would like an opportunity to look at these regulations, even though only one of them is material.

The Acting Chairman: You suggest we would go ahead with the bill and send out the regulations forthwith. Is that correct?

Senator Oliver: That is correct. They did not intend to gazette until after Royal Assent was proclaimed on the bill. They then wanted to bring the new regulations into effect on January 1, as I understood it.

The Acting Chairman: However, the scenario you are suggesting, I think, moves away from bringing the regulations into effect on January 1. Is that correct? We would send them out.

Senator Oliver: Originally I was hoping that we could have a month, so that our senators on this committee could look at it.

Senator Cools: Am I understanding that Senator Oliver is saying we should pass the bill today but get the regulations before us? Am I understanding you correctly that you agree to passage of the bill if the committee members have an opportunity to review the regulations in the next month or so?

Senator Oliver: That is correct.

Senator Poulin: I am worried about the comment from our witness who says that any delay — and I can understand my colleague's concern to discuss the regulations — in the regulations will cause problems for the lenders on the one hand, even in that month, and cause extra work for the people in the department who will have to work with the lenders to explain the delay. That is my concern.

We could pass everything today not to occasion that delay, because of what you were saying as a context.

Mr. Sagar: As I understood Senator Oliver's offer, we would be more than happy to provide you with the regulations today for distribution to all members of the committee. As I understood the senator's suggestion, your researcher would collect comments on these regulations.

If you wish, if there are no significant disagreements with those regulations raised in the next two weeks, perhaps through your researcher, you might pass on your commendation to proceed with the gazetting and implementation of the regulations. However, if you have significant disagreements or questions, we would then return to you for a more detailed review. Is that the suggestion?

[Translation]

particulier, de donner notre opinion avant que ces dispositions ne soient publiées dans la gazette.

Ce projet de loi est passé en première lecture le 16 juin 1995. La seconde lecture s'est faite hier soir et, ce matin, nous précipitons l'examen par ce comité. Nous essayons de faire quelque chose de positif. Si le projet de loi nous était parvenu une semaine plus tôt, nous ne trouverions pas dans cette situation. Ce n'est certainement pas le Sénat qui a retardé le processus.

Honorables sénateurs, j'aimerais avoir le temps d'examiner cette réglementation, même si une seule de ces dispositions est importante.

Le président suppléant: Vous voulez dire que nous pouvons adopter le projet de loi et envoyer ensuite la réglementation, c'est bien ça?

Le sénateur Oliver: C'est exact. On n'avait pas l'intention de publier le projet de loi dans la gazette avant la Sanction royale et la proclamation du projet de loi. Si j'ai bien compris, la nouvelle réglementation devait entrer en vigueur le premier janvier.

Le président suppléant: Mais avec le programme que vous suggérez, il n'est plus possible de mettre la réglementation en vigueur le premier janvier, n'est-ce-pas? Nous commencerions par l'examiner.

Le sénateur Oliver: Au départ, j'avais espéré que nous disposerions d'un mois, ce qui permettrait aux sénateurs qui siègent à ce comité d'étudier la question.

Le sénateur Cools: Est-ce que je comprends bien le sénateur Oliver, il veut que nous adoptions le projet de loi aujourd'hui mais que nous étudions la réglementation ensuite? Vous êtes bien d'accord pour que nous adoptions le projet de loi aujourd'hui, à condition que les membres du comité aient la possibilité d'étudier la réglementation au cours du mois qui vient?

Le sénateur Oliver: C'est exact.

Le sénateur Poulin: Je comprends que mes collègues souhaitent discuter de la réglementation, mais les observations de notre témoin m'inquiètent quand il dit que tout retard dans la réglementation va poser des problèmes aux prêteurs d'une part et que même un retard d'un mois va causer un surcroît de travail pour les gens du ministère qui vont devoir expliquer ce retard aux prêteurs. Voilà ce qui me préoccupe.

Nous pourrions adopter toutes ces dispositions aujourd'hui pour éviter ce retard à cause du contexte que vous nous avez expliqué.

M. Sagar: Si j'ai bien compris l'offre du sénateur Oliver, nous nous ferions un plaisir de faire distribuer la réglementation à tous les membres du comité, et cela, dès aujourd'hui. Si j'ai bien compris la suggestion du sénateur, vous pourriez ensuite faire parvenir vos observations à votre chargé de recherche.

Si vous le souhaitez, si aucune objection majeure à ces règlements n'est soulevée au cours des deux prochaines semaines, peut-être pourriez-vous nous faire prévenir par votre chargé de recherche que nous pouvons publier dans la gazette et appliquer la réglementation. Par contre, si vous avez des questions ou des objections graves, nous pourrions alors revenir pour un examen plus approfondi. C'est bien ce que vous suggérez?

[Text]

Senator Oliver: Yes. But in your view, what happens on January 1?

Mr. Sagar: We will have to work very hard just to get the regulations in place for January 1 at any rate.

The Acting Chairman: They are already drafted?

Mr. Sagar: They are already drafted. They are here today. We can get them to you today for your consideration.

The Acting Chairman: When you say "get them in place," you mean getting them ready for gazetting and so on?

Mr. Bayne: One of the unique features of this program is that the responsibility is divided amongst four ministers. Although the administration of the program has been delegated back by those ministers to Marie-Josée and Peter's group, the legal responsibility is vested in the ministers responsible for western diversification, for FORDQ, for ACOA and the Minister of Industry Canada.

In order to implement the regulations, we need all four ministers to sign the submission to the Governor in Council, then have the meeting of the Governor in Council. Then the regulations are gazetted. Hitting the Christmas season, that is always a problem. That is what Mr. Sagar is referencing. It will be difficult for us anyway but we are trying to meet January 1.

The Acting Chairman: The scenario that is being proposed is that we go ahead and allow the bill to pass. The draft regulations will be circulated forthwith to all members of the committee and, if they detect any problems, those problems will be communicated back to those who work for the committee. They, in turn, will get in touch with the witnesses here today who will, with great alacrity, make sure that their ministers are attentive. Is that it?

Mr. Sagar: Yes.

The Acting Chairman: All right. Honourable senators, we have a bill with three clauses. Shall the title stand?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Carried. Shall clauses 1, 2 and 3 of the draft bill stand as part of the bill?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Shall the title carry?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Shall the bill carry?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Shall I report the bill without amendment?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Carried.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Oui. Mais à votre avis, que se produit-il le premier janvier?

M. Sagar: Nous allons faire absolument tout notre possible pour que la réglementation soit mise en place le premier janvier quoi qu'il arrive.

Le président suppléant: Les règlements sont déjà rédigés?

M. Sagar: Ils sont déjà rédigés, nous les avons ici aujourd'hui. Nous pouvons vous les soumettre dès aujourd'hui.

Le président suppléant: Quand vous parlez de les «mettre en place», vous voulez dire les préparer pour publication dans la gazette, et cetera?

M. Bayne: Une des caractéristiques uniques de ce programme c'est que la responsabilité est partagée par quatre ministres. Bien que ces ministres aient délégué l'administration de ce programme au groupe de Marie-Josée et de Peter, ce sont les ministres responsables de la diversification dans l'Ouest, de la FORDQ, de l'APECA et le ministre d'Industrie Canada qui en conservent la responsabilité.

Pour que nous puissions appliquer ces règlements, il faut que ces quatre ministres signent la requête adressée au gouverneur en conseil et ensuite, il faut que les membres du conseil siègent. Après cela, les règlements sont publiés dans la gazette. Aux alentours de Noël, cela pose toujours un problème. C'est ce à quoi M. Sagar faisait allusion. Cela va être difficile, mais nous essayons toujours de viser le 1^{er} janvier.

Le président suppléant: Le programme qu'on nous propose commence par l'adoption immédiate du projet de loi. Le projet de réglementation va être distribué à tous les membres du comité immédiatement et s'ils décèlent des problèmes, ils les soumettront au personnel du comité qui, de son côté, entrera en contact avec nos témoins. Ceux-ci porteront ces problèmes à l'attention de leur ministre sans plus tarder. C'est bien cela?

M. Sagar: Oui.

Le président suppléant: D'accord. Voix, notre projet de loi contient trois articles. Dois-je réserver le titre?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Adopté. Les articles 1, 2 et 3 du projet de loi sont-ils adoptés?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Le titre est-il adopté?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Le projet de loi est-il adopté?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Dois-je faire rapport du projet de loi sans amendement?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Adopté.

[Texte]

Senator Cools: Perhaps a little clause in the report can refer to what Senator Oliver has raised.

The Acting Chairman: We understand that we have a commitment from the witnesses that the committee will have the choice of engaging in a profound review of the act and the program in 1996.

We will decide whether we want to do that work, but we want you to commit yourselves to be available to us at our pleasure.

Mr. Sagar: Honourable senators, for several years I was a staffer to the Standing Senate Committee on National Finance. I have a great deal of respect for the committees. I would be happy to make myself and our department available at your call in the future.

The Acting Chairman: We are glad to have that extra work.

The committee adjourned.

[Translation]

Le sénateur Cools: Peut-être pourrait-on mentionner en quelques mots dans le rapport le problème soulevé par le sénateur Oliver.

Le président suppléant: Nos témoins se sont engagés à respecter la décision du comité si celui-ci décide de soumettre la loi et les programmes à un réexamen majeur en 1996.

Nous devons décider si nous souhaitons nous livrer à cet exercice, mais si c'est le cas, vous vous engagez à vous mettre à notre disposition.

M. Sagar: Honorables sénateurs, pendant plusieurs années j'ai fait partie du personnel du comité sénatorial permanent des finances nationales. J'ai le plus grand respect du monde pour les comités. Je me ferais un plaisir de me mettre moi-même ainsi que mon ministère à votre disposition.

Le président suppléant: C'est un travail supplémentaire que nous accueillons volontiers.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Industry Canada:

Peter Sagar, Director General, Entrepreneurship and Small
Business Office;

Marie-Josée Thivierge, Acting Director, Small Business
Loans Administration; and

Norm Bayne, Senior Counsel.

Du ministère de l'Industrie Canada:

Peter Sagar, directeur général, Bureau de l'entrepreneurship et
de la petite entreprise;

Marie-Josée Thivierge, directrice intérimaire, Administration
des prêts à la petite entreprise; et

Norm Bayne, conseiller principal.

CA1
YC11
B13



First Session
Thirty-fifth Parliament, 1994-96

Première session de la
trente-cinquième législature, 1994-1996

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

INDEX

OF PROCEEDINGS

(Issues Nos. 1 to 53 inclusive)

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

(Fascicules nos 1 à 53 inclusivement)

Prepared by

Manon Carpentier,

Information and Technical Services Branch,

LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé par

Manon Carpentier,

Direction de l'information et des services techniques,

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce
1st Session, 35th Parliament, 1994-96

INDEX

(Issues 1-53 inclusive)

R: Issue number followed by R refers to the report contained within that issue.

54R: This issue number refers to the report published in issue 2, 2nd Session, 35th Parliament.

Abdalyan, Ani M., Insurance Bureau of Canada

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:33-5

ABN AMRO North America

Exports, financing provisions, 35:26-7

Accountants and accounting

Accountants, role
Credibility and independence, 12:21-2; 32:42
Expansion, 12:11-2,13-4; 32:42
Legal liability, 10:20; 12:12; 21:21
Absence of fairness, 12:12-3,20
Fault, acceptance, 12:12,20-1
Layoff, dismissal and resignation, 12:23-4
Limited liability, Lloyds, similarity, 12:21
Management assertions, examination, 12:15-6,18-20,23,25
Self regulating, participation, 12:37
Accounting standards, proposals, 12:8-10,15-7
Definitions, 12:20
Loans, losses, 12:11,14-5

ACOA

See

Atlantic Canada Opportunities Agency

Acorn Partners

Basic information, 44:4-5

Act... [Subject]

See

[Subject], Act...

Actuaries and actuarial services

Dynamic solvency testing, risks, analysis, 7:18-20; 10:12
Annual report, practice requirement, 7:19,20-2
Assets, liability, 7:43
Banks, application, 7:43; 28:19
Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, 7:37-8
Current effect and future effects, difference, 7:39-40
Deposit-taking institutions, applicable, 7:28-9,35
Financial institutions, usefulness, 7:30-1; 8:29-30,32; 12:27-8; 28:18-9
Recommendation, 22R:xiv,xix,57-8; 28:17
Globalized corporations concept, complication, 7:42-3; 28:18

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent des Banques et du commerce
1^{re} session, 35^e législature, 1994-1996

INDEX

(Fascicules 1-53 inclusivement)

R: Le numéro de fascicule suivi d'un R réfère au rapport contenu dans ce fascicule.

54R: Ce fascicule se réfère au rapport publié dans le fascicule 2 de la 2^e session, 35^e législature.

AAC

Voir

Association des assureurs-vie du Canada

ABC

Voir

Association des banquiers canadiens

Abdalyan, Ani M., Bureau d'assurance du Canada

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:33-5

ABN AMRO North America

Exportations, dispositions financières, 35:26-7

ACCAP

Voir

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Art. 2005 - Industries culturelles, 49:39,54,84
Mise en œuvre complétée, date, 46:29
Périodiques canadiens, modifications législatives, conformité, 49:29-30
États-Unis, préoccupations, 49:30-1,39,54-5,84
Règle d'origine, 46:29-30

Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)

Art. 301 - Traitement national
Périodiques canadiens, modifications législatives, conformité, 49:29-30
États-Unis, droit de rétorsion, possibilité, 49:30-1,39,54-5,84
Art. 2106 - Industries culturelles, 49:39,54
Exportations aux États-Unis, droits tarifaires, remise, 46:25
Services financiers, dispositions, inclusion, 11:26-7

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Accord général sur le commerce des services, couverture, 11:27, 31
Importations, valeur, établissement, code, 46:26,43

ACDI

Voir

Agence canadienne de développement international

Actuaries and actuarial services—Cont'd

- Dynamic solvency testing, risks, analysis—*Cont'd*
 - Interest rates, fluctuation, influence, 7:41-2
 - Trust companies, applicable, 7:31-2
 - Holding company, influence, 7:34-5
 - Subsidiaries owned by insurance company, 7:33-4; 22R:58
- Role and responsibilities, 7:22-3,26,29-30; 18:45; 28:17
- Auditors, comparison, 7:23,25,29
- Expansion, 7:17-8; 17:86; 26:9
- Independent actuary, 18:8-9,39-40,75; 20:49; 21:21
 - Recommendation, 22R:xx,61
- Internal actuary, need, 16:76; 17:28,86; 18:75
- Professional conduct, rules
 - Independence issue, 7:23-4
 - Perceptions, report, legislative requirement, 7:24
 - Publicity, risks, 7:24-5
 - Steps to follow, 7:25
- United Kingdom, comparison, 7:30
- United States, 14:25-8
- Studies and training, 7:25-8,30

Aerospace industries

- Boeing company, governmental assistance, 1:31
- Business volume, 1:26
- NORAD, participation, 35:9

Agra Industries Limited

- Basic information, 1:15
- Export Development Corporation, importance, 1:23-4

Agriculture and Agri-Food Department

- Mandate, 52:13

Agriculture, farmers and agriculture lending

- Agri-food industry
 - Agri-tourism, 42:14-5
- Farm Credit Corporation, 42:19-20; 43:6,8,25
 - Business Development Corporation, overlapping, 43:28, 29-30; 47:12,17,18,19,20,22-4; 48:12-3; 51:17-8
 - Partnership, suggestion, 52:15,16,23
 - Secondary lending, exports, 43:25,29-30
- International trade, 52:14-5,22-3
- Rabobank, example, 52:15,23,24,31
 - Canadian localization, project, 52:13,15,16
- Banks
 - Competition, bringing, 42:27-8; 51:13-4; 54R:18-9
 - Branches, livelihood, risk, 51:14; 54R:19
 - Expertise, lack, 42:17
 - Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act, distributor, 41:7; 52:13-4; 54R:26
 - Governmental intrusion, 42:22-3
 - Portfolio, amounts, 51:14
 - Saskatchewan, changes, 43:18-9
- Canadian Commercial Corporation, role, 42:19
- Canadian farm debt, 52:23
- Credit unions, 42:17,23,27; 43:6,7-9
 - Loan workout situation in difficult times, 43:8-9,10-2; 52:14; 54R:16-7
- Export Development Corporation, usefulness
 - International trade, credit gap, 42:18-9,21
- Product shipments, small profit margins, 43:21; 48:37-8
 - Pork industry, 42:18,21-2,26; 48:37; 54R:16

ACF*Voir*

- Institutions financières - Association canadienne de consommateurs financiers

ACIR*Voir*

- Association canadienne des individus retraités

Acorn Partners

- Information de base, 44:4-5

Actuaires et actuariat

- Études et formation, 7:25-6,30
- Examen dynamique de solvabilité, 7:18-20; 10:12
 - Actif et passif, évaluation, 7:43
 - Banques, application, 7:43; 28:18
 - Événements futurs, effet courant et futur, différence, 7:39-40
- Inflation, fluctuation, 7:40-1
- Institutions de dépôts, application, 7:28-9,35
- Institutions financières, utilité, 7:30-1; 8:29-30,32; 12:27-8; 28:18-9
 - Recommendation, 22R:xiii,xx,60-1; 28:17
- Mondialisation, concept, complication, 7:42-3; 28:18
- Rapport annuel, pratique, norme, 7:19,20-2
- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes, évaluation, 7:37-8
- Sociétés de fiducie, application, 7:31-2
 - Filiale, propriété d'une compagnie d'assurance, 7:33-4; 22R:61
 - Société mère, influence, 7:34-5
- Taux d'intérêt, fluctuation, 7:41-2
- Rôle et responsabilités, 7:22-3,26,29-30; 18:45; 28:17
- Actuaire indépendant, 18:8-9,39-40,75; 20:49; 21:21
 - Recommendation, 22R:xxi,64-5
- Actuaire interne, besoin, 16:76; 17:28,86; 18:75
- Conduite, règles professionnelles
 - Étapes à franchir, 7:25
- Indépendance, 7:23-4
- Perception, rapport, obligation législative, 7:24
- Publicité, risques, 7:24-5
- Élargissement, 7:17-8; 17:86; 26:9
- États-Unis, 14:25-8
- Royaume-Uni, comparaison, 7:30
- Vérificateurs, comparaison, 7:23,25,29

Aérospatiale, industrie

- Compagnie Boeing, assistance gouvernementale, 1:31
- Volumes d'affaires, 1:26
- NORAD, participation, 35:9

Affaires étrangères et Commerce international, ministère

- Banque mondiale, contrats, accès, rôle, 52:21,23
- Corporation commerciale canadienne, relation, 52:10
- Échanges commerciaux compensés, rôle, 52:21-2
- Équipe Canada, participation, 52:10-2
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 35:15-25; 52:9-13,17-8,21-2,27-9
- Société pour l'expansion des exportations, relation, 35:18-9; 52:9-10

Agence canadienne de développement international (ACDI)

- Exportations internationales, rôle, 43:34

Agriculture, farmers and agriculture lending—Cont'd

- Farm Credit Corporation, importance, 43:6,25
- Competitive force, banks, changes, bringing, 42:17-8,22-3
- Complementarity, origin, 43:17-8
- Fish farming, 48:7
- Full service lender, lack, 42:24-5
- Loans
 - Knowledge and specialization, 42:17,22; 52:13,14,24; 54R:16
 - Portfolio, amounts, 51:13; 52:23; 54R:19
 - Rural and agricultural focus, 42:17; 52:14; 54R:16
 - Secondary lending, 42:19-20; 43:6,8,25,29-30
 - Restriction and limitation, examples, 48:8-9,12; 54R:8-9
 - Start-up venture, equity, need, 54R:8
- Mortgage
 - Farm indexed, 54R:5
 - Shared-risk mortgage, 48:8; 52:13,26
- Saskatchewan, wheat, price, fluctuation, influence, 43:17,18
- See also above under*
 - Agri-food industry
- International trade and exports
 - Agri-food, 52:14-5,22-3
 - Asia Pacific area, decrease, 52:26-7
 - Credit gap, 42:18-9,21
 - Sale below cost of production, explanation, 42:25
- See also*
 - Farm Credit Corporation

AIAPQ

- See*
 - Provincial Association of Quebec Life Underwriters

Air transportation

- Tax rates, increase, 45:6,7

American Credit Indemnity

- Ownership, 1:37-8
- Services offered, 1:35,36-7; 48:24

Anderson, Hon. David, Minister of National Revenue

- Bill C-2, 6:54-60,62-4
- Bill C-11, 13:5-14,17-8,20-1,23

Anderson, George, Insurance Bureau of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 28:4-5,7-8,10-7

ANGUS, Hon. W. David, Senator

- Bill C-5, 3:37-8
- Bill C-9, 4:10-3,15,17-9
- Bill C-91, 38:18-22,36-41
- Bill C-103, 50:18,30; 52:32-3
- Bill S-2, 2:13,15
- Bill S-9, 33:16-21
- Examination of the financial system since the 1992 reform
 - Atlantic Canada Opportunities Agency, 47:44-5
 - Banks and banking, 32:10-1,12-3,27,37
 - Barings Bank, United Kingdom, bankruptcy, 26:15-6
 - Business Development Bank of Canada, 47:8-12
 - Canada Deposit Insurance Corporation, 5:20-2; 17:42-3
 - Canadian Commercial Corporation, 51:38-41
 - Canadian Federation of Independent Business, 41:26-7
 - CDIC-2, 23:25-6
 - Credit unions, 43:14-6

Agence canadienne de développement international (ACDI)—Suite

- Société pour l'expansion des exportations, collaboration, 34:7; 43:31

Agence de promotion économique du Canada Atlantique (APECA)

- Conseil d'administration et conseil consultatif, fonction et réunion, 47:43-4
- Institutions financières d'État, autres, lien, 47:32-3
- Banque de développement du Canada, partenariat, accords, 47:15-8,33,40; 54R:38
- Journaux, critique, 47:44-5
- Juridiction, 47:17,42,43,44,45,49; 52:16-7
- Mandat, 44:19; 47:30,33,43; 54R:68
- Petites et moyennes entreprises, financement, accès, rôle
- Banques
 - Accès difficile, 47:31-2
 - Complémentarité et partenariat, 47:32; 51:23; 54R:38
 - Capital de risque, secteur privé, partenariat, 44:17-8,28
 - Capitaux patients, 47:33; 54R:38
 - Création, taux, 47:30-1
 - Fonds d'investissement, création, 47:32
 - Succès et emplois créés, taux, 47:31,44,45
 - Succursales et centre d'information, 47:43,48

Agra Industries Limited

- Information de base, 1:15
- Société pour l'expansion des exportations, importance, 1:23-4

Agriculture, agriculteurs et crédit agricole

- Agro-alimentaire, secteur
 - Agro-tourisme, 42:14-5
 - Commerce international et exportations, 52:14-5,22-3
 - Rabobank, exemple, 52:15,23,24,31
 - Localisation canadienne envisagée, 52:13,15,16
 - Société du crédit agricole, 42:19-20; 43:6,8,25
 - Banque de développement du Canada, chevauchement, 43:28,29-30; 47:12,17,18,19,22-4; 48:12; 51:17-8
 - Partenariat, suggestion, 52:15,16,23
 - Prêts secondaires, exportations, 43:25,29-30
- Banques
 - Compétences, manque, 42:17
 - Concurrence, apport, 42:27-8; 51:13-4; 54R:20-1
 - Succursales, viabilité, péril, 51:14; 54R:21-2
 - Intervention gouvernementale, plainte, 42:22-3
 - Portefeuille, montant, 51:14
 - Prêts destinés aux améliorations agricoles, Loi, entremise, 41:7-8; 52:13-4; 54R:29-30
 - Saskatchewan, évolution, 43:18-9
- Commerce international et exportations
 - Agro-alimentaire, industrie, 52:14-5,22-3
 - Asie et région du Pacifique, baisse, 52:26-7
 - Financement, lacunes, 42:18-9,21
- Coopératives de crédit, 42:17,23,27; 43:6,7-9
- Prêts, remboursement, temps difficile, arrangements, 43:8-9, 10-2; 52:14; 54R:18-9
- Corporation commerciale canadienne, rôle, 42:19
- Coûts de vente inférieurs aux coûts de production, 42:25
- Dettes agricole, montant, 52:23
- Société du crédit agricole, importance, 43:6,25
- Aquaculture, 48:7
- Complémentarité, origine, 43:17-8
- Concurrence, banques, changements, apport, 42:17-8,22-3

ANGUS, Hon. W. David, Senator—Cont'd

- Examination of the financial system since the 1992 reform—*Cont'd*
 - Crown financial institutions, 40:25,26-7; 41:10; 44:19-20, 22-3; 47:42-3; 51:14-5
 - Deposit insurance, 8:14,17; 11:20-1; 16:87-8; 17:12-3; 25:12-4
 - Deposit-taking institutions, 5:36-7; 8:17-9,19-21; 23:20-2
 - Economy, 3:18-9; 29:10-3,30
 - Export Development Corporation, 42:21-3; 43:29,30-3
 - Exports and exporters, 36:10-3,32-4,37; 51:16-7
 - Farm Credit Corporation, 43:29-30
 - Finance Department, 8:47-9; 11:22,33-5; 23:14-5,20
 - Financial institutions, 6:37-8; 7:25-8; 11:23,24; 25:20-1; 33:52-4
 - Auditors, 5:17,19,23,38,40; 32:44-6
 - Derivatives, 11:35-8; 23:23-5; 29:31-2
 - Regulatory system, 10:12-20; 11:22,38-9; 17:10; 26:18
 - Insurance Brokers Association of Canada, 32:36
 - Insurance companies, 10:37-8; 17:25; 31:13-4,16,28-9
 - Life insurance, 16:43,86; 17:16,44-5; 18:20-1; 26:29-30
 - Disclosure, 16:40-2,84-5; 17:20-1; 18:22-5
 - Rating agencies, 17:22,23-4,43-4; 18:25-6,29
 - Regulation, 16:21-2,72,87; 17:17; 18:18-20,22
 - Monetary policy, 29:30-1
 - Office of the Superintendent of Financial Institutions, 26:28
 - Retirees, 33:86-9
- Organization meeting, 1:7
- Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:23,29,36-8

AT&T Capital Canada Inc.

- Activities and funding, 31:37

Atkey, Ronald G., Time Canada Ltd

- Bill C-103, 49:33-4,40-55
- Biographical notes, 49:53-4

Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA)

- Board of directors and advisory board, fonction and meetings, 47:43-4
- Crown financial institutions, other, link, 47:32-3
- Business Development Bank of Canada, partnership, 47:15-6, 33,40; 54R:34
- Jurisdiction, 47:17,42,43,44,45,49; 52:16-7
- Mandate, 44:19; 47:30,33,43; 54R:62-3
- Newspapers, critics, 47:44-5
- Small business, loan, access, role
- Banks
 - Complementarity and partnership, 47:32; 51:23; 54R:34
 - Difficult access, 47:31-2
- Branches and data centre, 47:43,48
- Business formation, percentage, 47:30-1
- Investment funds, formation, 47:32
- Patient capital, 47:33; 54R:34
- Success and employment creation, rate, 47:31,44,45
- Venture capital, private sector, partnership, 44:17-8,28

AUSTIN, Hon. Jack, Senator

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:12-4

Agriculture, agriculteurs et crédit agricole—Suite

- Société du crédit agricole, importance—*Suite*
 - Hypothèque
 - À risque partagé, 48:8; 52:13,26; 54R:5
 - Hypothèques agricoles indexées, 54R:5
- Prêts
 - Compétence et spécialisation, 42:17,22; 52:13,14,24; 54R:17-8
 - Démarrage, capitaux propres, besoin, 54R:8
 - Portefeuille, montants, 51:13; 52:23; 54R:21
 - Prêts secondaires, 42:19-20; 43:6,8,25,29-30
 - Restrictions, limitations, exemples, 48:8-9,12; 54R:8-9
 - Secteur rural et agricole, 42:17; 52:14; 54R:18
 - Saskatchewan, blé, prix, fluctuation, influence, 43:17,18
 - Services financiers, diversification, manque, 42:24-5
- Voir aussi plus haut sous*
 - Agro-alimentaire, secteur
- Société pour l'expansion des exportations
 - Échanges mondiaux, lacunes, 42:18-9,21
 - Expéditions à faible profit, exemples, 43:21; 48:37-8
 - Porc, 42:18,21-2,26; 48:37; 54R:18
- Voir aussi*
 - Société du crédit agricole

Agriculture et agroalimentaire, ministère

- Mandat, 52:13

AIAPQ

Voir

- Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec

ALÉNA

Voir

- Accord de libre-échange nord-américain

American Credit Indemnity

- Propriété, 1:37-8
- Services offerts, 1:35,36-7; 48:24

Anderson, honorable David, ministre du Revenu national

- Projet de loi C-2, 6:54-60,62-4
- Projet de loi C-11, 13:5-14,17-8,20-1,23

Anderson, George, Bureau d'assurance du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 28:4-5, 7-8,10-7

ANGUS, honorable W. David, sénateur

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:23,29,36-8
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992
 - Agence de promotion économique du Canada atlantique, 47:44-5
 - Association des courtiers d'assurances du Canada, 32:36
 - Assurance-dépôts, 8:14,17; 11:20-1; 16:87-8; 17:12-3; 25:12-4
 - Assurance-vie, secteur, 16:43,86; 17:16,44-5; 18:20-1; 26:29-30
 - Agences de cotation, 17:22,23-4,43-4; 18:25-6,29
 - Divulgaration, 16:40-2,84-5; 17:20-1; 18:22-5
 - Réglementation, 16:21-2,72,87; 17:17; 18:18-20,22
 - Assurances, compagnies, 10:37-8; 17:25; 31:13-4,16,28-9
 - Banque de développement du Canada, 47:8-12

Babcock, William T., Life Underwriters Association of Canada
Examination of the financial system since the 1992 reform, 27:
27-8

Bank Act of 1992

Discussion
Section 416, 32:30
Section 459 - Regulations re use of information, 33:39
Section 468 (1) - Permitted substantial investments, 32:32

Bank of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform,
position, 3:7-35; 29:4-32
Federal Reserve Bank (United States), relation, 29:21-3
John Crow versus Gordon Thiessen, 3:24-5
Jurisdiction, 43:14
Mandate, 3:18
Models used, reliance and judgement, 3:17
Monetary policy
Derivatives, role, 29:31-2
Exchange rate, role, 29:26-7
Finance Department, consultation, 29:4,27-8,30-1,32
Status within government, 3:32-3
Tobacco taxes, response, 3:8

Bank of International Settlements (BIS)

Capital requirements rules, 12:40-1; 43:5; 51:19

Banking, Trade and Commerce, Standing Senate Committee

Bill C-2
Motions and agreements
Adoption and report to Senate, without amendment, 7:5
Meeting *in camera* to discuss the report of the Bill, 6:68; 7:4
Observations, inclusion in report and circulation to members
prior to presentation of the report, 7:5
Recommendations, 7:7,16
Scheduling and witnesses, 5:51; 6:4; 7:12,16
Bill C-5, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 3:4,41-2
Bill C-9, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 4:5,19
Bill C-11
Agreement, adoption and report to Senate, without amendment,
22:3
Documents, distribution, 13:18; 15:4
Scheduling and witnesses, 13:23-4
Bill C-12, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 12:5,55
Bill C-13, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 5:6,51
Bill C-15, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 5:5,44
Bill C-27, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 9:4,38
Bill C-46, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 24:4,30
Bill C-59, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 27:5
Bill C-70, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 37:4,19
Bill C-90, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 45:4,15

ANGUS, honorable W. David, sénateur—Suite

Examen du système financier depuis la réforme de 1992—*Suite*
Banques, 32:10-3,27,37
Barings, banque, faillite, 26:15-6
Bureau du surintendant des institutions financières, 26:26
Coopératives de crédit, 43:14-8
Corporation commerciale canadienne, 51:38-41
Économie, 3:18-9; 29:10-3,30
Exportations et exportateurs, 36:10-3,32-4,37; 51:16-7
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 41:26-7
Finances, ministère, 8:47-9; 11:22,33-5; 23:14-5,20
Institutions de dépôts, 5:36-7; 8:17-9,19-21; 23:20-2
Institutions financières, 5:37-8; 7:25-8; 11:23,24; 25:20-1;
33:52-4
Produits dérivés, 11:35-8; 23:23-5; 29:31-2
Réglementation, 10:12-20; 11:22,38-9; 17:10; 26:18
Vérificateurs, 5:17,19,23,38,40; 32:44-6
Institutions financières d'État, 40:25,26-7; 41:10; 44:19-20,
22-3; 47:42-3; 51:14-5
Politique monétaire, 29:30-1
Retraités, 33:86-9
Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de
personnes, 23:25-6
Société d'assurance-dépôts du Canada, 5:20-2; 17:42-3
Société du crédit agricole, 43:29-30
Société pour l'expansion des exportations, 42:21-3; 43:29,
30-3
Projet de loi C-5, 3:37-8
Projet de loi C-9, 4:10-3,15,17-9
Projet de loi C-91, 38:18-22,36-41
Projet de loi C-103, 50:18,30; 52:32-3
Projet de loi S-2, 2:13,15
Projet de loi S-9, 33:16-21
Réunion d'organisation, 1:7

APECA

Voir

Agence de promotion économique du Canada Atlantique

Association canadienne de consommateurs financiers

Voir sous

Institutions financières

Association canadienne de financement et de location (CFLA)

Activités et membres, information, 31:31-2; 36:26,29; 44:14-5
Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 31:31-45; 36:26-9; 44:15-20,24,31-3

Association canadienne de normalisation

Computation, date, 27:17,19
Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
33:23-39

Association canadienne de technologie de pointe

Directeurs, répartition régionale, 41:27
Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 41:21-9
Membres, 41:21,26-7

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 14:29-47; 31:4-30
Mémoire, 31:4-5

Banking, Trade and Commerce, Standing Senate Committee—Cont'd

- Bill C-91
Adoption and study, urgency, blame and offense, 38:16-7,22;
39:3-4
Agreement, adoption and report to Senate, without amendment
but with an observation, 38:4,39-41
Bill C-93, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 46:4,24
Bill C-99, agreements
Adoption and report to Senate, without amendment, 53:4,20
Committee may wish to take up the offer made by Departmental
officials to come before the Committee again at a later date,
53:4,21
Draft regulations pursuant to section 7 be circulated forthwith
to members of the Committee and that any comments they
might have would be forwarded to the Clerk before the end
of the year, 53:4,18-20
Bill C-102, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment but that a written explanation be provided by the
Finance Department on Clause 55 before third reading, 46:5,43
Bill C-103, agreements
Adoption and report to Senate, with one amendment, 50:4,30
Clause 1, amendment, agreement on division, 50:4,29-30
Documents, appended to the Proceedings, 50:3-4,29
Minister of Heritage would be asked to provide the Committee
with an undertaking from the Minister of Finance that at the
earliest opportunity the government would bring in appropriate
amendments in the next Department of Finance omnibus bill in
order to achieve the underlying objectives of what was
suggested by the Canadian Bar Association in their brief to the
Committee, 50:4
Answer in a letter from the Minister of Finance, 52:31-3
Bill C-105, agreement, adoption and report to Senate, without
amendment, 46:4,18
Bill S-2, agreement, clauses, adoption in all and report to Senate,
without amendment, 2:5,16
Bill S-9
Agreement, adoption and report to Senate, without amendment,
33:4,23
Study postponed, 31:3,30
Budget
Motions and agreements
Authorization to commit funds by the Chairman or, in his
absence, the Deputy Chairman and authority to certify
accounts by the Chairman, the Deputy Chairman and the
Clerk of the Committee, 1:5,8
Expenses from 3rd Session of 34th Parliament, financial report
referred to the Subcommittee on Agenda and Procedure, 1:5,8
Proposed budget, approval, 30:4-13; 34:3
Chairman, motions and agreements
Acting, election of Senator Stewart, 7:5; 53:4,6
Authorization to hold meetings, to receive and authorize the
printing of the evidence when a quorum is not present, 1:5,8
Authorization to seek authority from the Senate to engage the
services of such counsel and technical, clerical and other
personnel as necessary, 34:3
Election of Senator Kirby, 1:4,7
Deputy Chairman, motion, election of Senator Sylvain, 1:5,7
Examination of the financial system since the 1992 reform
Documents
Briefs received, 39R:2,39-60
Distribution, 5:20,41; 8:9; 9:15,22; 11:25,32-3; 12:8,11,18;
14:5,11,31; 16:29,51,77; 17:84; 33:74

Association canadienne des individus retraités (ACIR)

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 9:20-30; 33:79-91; 39R:4-5
Mémoire, 9:20
Recommandations, 9:22-4
Membres et comptes bancaires, 9:19-20; 33:89-90

Association canadienne des policiers

- Projet de loi C-2, position, 6:18,37-52; 7:12

Association canadienne des sociétés fraternelles

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 33:70-9
Information de base, 33:69-70

Association de l'industrie touristique du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 42:4-16
Membres, représentation, 42:11
Cotisations, montants, 42:13-4

Association des assureurs-vie du Canada (AAC)

- Comparution future, 27:20-1
Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 17:84-93; 27:21-30
Groupe de travail sur la solvabilité, représentants, 17:84
Information de base, 17:84-5; 27:20

Association des banquiers canadiens (ABC)

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,
position, 1:40-6
Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 8:31-50; 32:5-30; 35:25-42; 51:4-25
Membres, 8:37-8
Rapport annuel, 1995, références, 54R:64

Association des compagnies de fiducie du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 8:4-41; 33:58-69
Membres, 8:21,23,26; 33:63

Association des consommateurs du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 27:7-19
Finances, réduction, 28:23
Renseignements personnels, protection, étude générale, 27:16-7

Association des courtiers d'assurances du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 32:30-41
Membres, représentation, 32:35,36

Association des détaillants en alimentation du Québec

- Projet de loi C-11, position, 15:8-10,12-6

Association des exportateurs canadiens

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,
position, 1:25-32
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position
et mémoire, 34:4-34; 35:15; 43:22-34
Membres, présentation, 34:8

Banking, Trade and Commerce, Standing Senate Committee—Cont'd
Examination of the financial system since the 1992 reform—Cont'd
Documents—Cont'd

- Request, 26:26; 27:18; 32:43-4; 36:16; 41:9; 43:26
 Draft or interim report
 Consideration, 38:4,39
 Historical background, 22R:2-4
 Key issues, 22R:4
 Motions and agreements
 Adoption as amended, 22:4
 Circulation for comments, 52:3,31
 Consideration, tabling and accompanied by a draft media release, 22:3-4
 Tabling even though the Senate may be adjourned, 37:4
 Recommendations, 22R:xv-xxiii
 Quick governmental reaction, 22R:xiv,90-1
 Final report, tabling, date, extension, 23:3
 Library of Parliament, research report, recommendations, 35:15-7
 Public information, lack, 9:22
 Reputation, 8:31
 Scheduling and witnesses, 3:6; 5:8; 7:17; 8:47,49; 9:5; 11:24-5; 14:4,30-1,47-8; 16:6-7,49-50; 18:43-4; 19:44; 20:5-6; 22R:iv; 23:5-6,36-7; 24:29-30; 25:21-2; 40:4-5; 44:4; 54R:3,6
 Broadcast through parliamentary channel, 3:35
 Meeting *in camera*, 4:4; 23:4,37; 24:4-5; 32:3; 34:3; 35:4; 37:4,19
 Motions and agreements
 Calls to comment on our comparative survey of export financing and insurance mechanisms, 34:3
 Members of the Committee will pass their comments on to the researcher and will find out if they would like to meet again, 38:4-5,41-2
 When Government is ready with its legislative changes for the protection of consumers of financial services, that the Committee will introduce the bill in the Senate, 23:4
 Witnesses, 8:46; 9:22; 28:25; 54R:66-8
 Workplan, review, 8:31
 Motions and agreements
 Studies identified would be undertaken now, 23:4
 Summary, revision, distribution and tabling for information, 4:4; 5:51
 Members, list, modifications, 1:2; 2:3; 4:2; 5:3; 7:2; 13:2; 14:2; 15:2; 16:2; 22R:i; 25:2; 27:2; 28:2; 32:2; 33:2; 34:2; 38:2; 39:2; 42:2; 44:2; 45:2; 46:2; 47:2; 49:2; 50:2; 52:2; 53:2
 Minutes and proceedings, motion, printing, 1:5,7-8
 Motions and agreements
 Library of Parliament, Research Officers, assignment, 1:5,8
 Witnesses travelling and living expenses to be paid, referred to the Subcommittee on Agenda and Procedure, 1:5,8-9
 Orders of reference, 1:3; 2:4; 3:3; 4:3; 5:4; 6:3; 9:3; 12:3; 13:3; 22R:ii; 23:3; 24:3; 27:3; 33:3; 37:3; 38:3; 45:3; 46:3; 49:3; 53:3
 Organization meeting, 1:7-9
 Recommendations
 Lists, 7:7,16; 22R:xv-xxiii; 35:15-7; 39R:14-6; 54R:v-vi,36-45
 33rd Session, 34th Parliament (1991-93), quotation, 39R:8
 Reports to Senate
See
 Reports to Senate
 Study of the regulations proposed to the Export Development Act Document, request, 1:31

Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec (AIAPOQ)

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 17:77-84; 30:26-44
 Information de base, 17:76; 30:27

Association du Barreau canadien

- Information de base, 49:73-4
 Projet de loi C-103, position, 49:74-7; 52:31-2,33

Assurance-crédit

Voir sous

- Exportations et exportateurs
 Société pour l'expansion des exportations

Assurance-dépôts

- Assurance-vie, protection, comparaison, 14:32
 Assurances, compagnies, extension, 5:27-8; 8:10-1; 9:29-30; 10:25,28-9,32-3,35-7; 11:17,30; 17:66
 Principes et techniques, application, 14:6-7,8-9
 Autofinancement, 14:5,19
 Avènement, historique
 Année, 8:4,6,16,38; 10:25; 22R:6
 Justification, raison d'être et objectifs, 8:36,42; 10:24-5; 11:43-5; 14:44; 16:70-1,77; 17:65; 18:64-5; 19:8,21; 20:51,52; 22R:5-6,9-11,29,30; 25:12-3
 Développement régional, hypothèse politique, 22R:6-7
 Provinces, raisons, 8:4-6; 22R:7-9
 Recommandations, 22R:vi,xv,11
 Précipitation, 17:66

Co-assurance, alternative, 7:38-9; 11:8; 14:8; 18:52; 20:10-1
Assurance privée, 16:87-8

- Capital assuré, intérêts non assurés, 5:12-3,39; 8:14-5; 9:28-9; 19:45-6,61-2,63; 20:62-3; 22R:22,27
 Concurrence restreinte et limitée, 17:35,40,49; 19:64; 22R:24-5
 Oligopole, risque, 16:79; 17:35-6,40; 19:33
 Consommateurs, nécessité et compréhension, 27:8
 Sociétés de secours mutuel, primes, comparaison, 33:78-9
 Courtiers, influence, 11:9-10,14
 Déductible et franchise, 5:12; 8:27-8,32-3,38,43; 9:11,12; 10:25-6; 11:18; 14:7; 17:12,38; 20:51,52-3,62-3; 21:6; 22R:23,28; 26:20-1

Dépôts à vue versus dépôts à terme, 8:8; 14:36,44,45; 22R:28

Équité demandée, 27:29-30

- Évaluation, 8:14,48; 11:29; 16:16; 17:12-3; 26:20
 Frais administratifs, 5:12,39; 8:14-5; 19:45-6; 22R:22,27
 Historique, 9:6; 18:54

Pays étrangers, comparaison, 8:16,35,37,38,43; 11:19; 16:17; 18:15; 20:19

Pertes financières, influence, 8:28-9,40; 20:49

Seuils, degrés et limites, 18:15,56-7,59-61; 19:33; 20:62; 25:8

Recommandations, 8:35; 22R:vi-vii,xvii

Voir aussi plus bas
 Couverture assurée

Taux d'intérêt

- Échelle variable, combinaison, 9:9-10,11-2,15,18,18-9,24-7
 Publicité, 9:12,13
 Financement, 8:17
 Fixe, recommandation, 11:7,20
 Réglementation, gouvernement, implication, 9:16-7
 Versus opérations bancaires restreintes, 25:11,12,13-4; 26:22

Banking, Trade and Commerce, Standing Senate Committee—Cont'd
Study of the regulations proposed to the Export Development Act—Cont'd

Motions and agreements

Notify the EDC and CBA as to its conclusions on how to proceed in an effort to resolve the differences between the two parties within the next two weeks, 1:8,48

Report to Senate, adoption subject to approval of editorial changes by the Chairman, 2:6

Subcommittee on Agenda and Procedure, motion, composition and mandate, 1:5,7

Banks and banking

Assets, intermediation and disintermediation, 26:20-1

Automatic teller versus services people, 10:34-5; 27:8-9

Seniors and retirees, 33:80,83-4,90-1

See also below under

Insurance sector, entrance and sale - Via sellers

Availability, consumer selection, base, 32:18-9; 48:39

Banking hours, convenience, 17:33; 32:35

Bankruptcy and solvency, evaluation and regulation

Barings Bank, United Kingdom, collapse, 26:10,11-2,13-4,18-9, 22-3

Banking world, impact, concerns, 26:16-7,23-4

Capital base, increase, globalization, impact, 18:34-5

Commercial real estate, collapse, influence, 8:29-30,49-50;

9:15-6; 10:7,20-1,24,33,34

Global problem, 18:34

Deposit insurance, 8:40; 10:24-5,32-3; 22R:9-10

Financial losses, 5:22; 10:6,23,26,34; 11:35,37-8; 20:56; 33:81

France, Sweden and Norway, 32:21

Internal auditing, 12:46-7

Long standing principles, 5:23; 10:16-7; 22R:12,14-5

Merger, 8:39-40

United States, mandatory closure rule, establishment, 14:9,14-5

Broader banking, 32:10-1

Bureaucracy, model, 40:20

Concentration and rationalization, concerns

See below under

Ownership

Depositors and consumers, protection, 26:23,24

Criteria, need, 11:22-3

Impression, 30:29; 32:23

Derivatives business, brief session, 32:9,10,14

Employment equity, visible minorities, recognition, 32:17-8

Foreign banks

Canada Deposit Insurance Corporation, members, 19:60-1

Refusal, recommendation, 22R:xvi,30

Competition

Business content, outside Canada, electronic technology, help, 32:15

Capital, assignment, investment opportunity, link, 32:14

Market opening, 32:19

No equal access, 32:15

Provisions, to be reviewed, 23:9

See also below

Ownership - Foreign ownership

Home banking, 43:18,19-20; 54R:13-4

Europe, electronic bank, 43:19

Lack, reasons, 44:31-3

United States, example, 44:15-6,31; 54R:14

Insurance sector, entrance and sale

Competition, not fair, impact

Canada Deposit Insurance Corporation, capital, access, 32:20,22

Assurance-dépôts—Suite

Consommateurs, déposants, information, divulgation

Banques, critères, besoin, 11:22-3

Influence, 30:41-2

Marketing direct, employés, formation, 17:78-9,80-1; 27:8-9

Campagnes de sensibilisation, 5:25-7,35

Recommandation, 9:23; 11:16; 22R:xxi-xxii,65-68

Dépôts, investissements et retraite, 8:40-1; 9:11-2,13; 11:4,

5-6,10-1,18-9,44,45; 16:78-9; 18:57; 19:48-9; 22R:66

Personnes âgées et retraitées, vulnérabilité, 8:17; 9:20-1,22,

23,24-5,28; 11:14; 19:39,41; 22R:23-4

Rendement maximum, objectif, 20:51

Retrait, ruée, risque, 19:56-7; 22R:5,6,30,54

Droits, défense, organisme, création, 21:26-7

États financiers, 12:8-11,12-7,19,25-7,50,51-2; 21:23,25-6;

22R:xxii,xxiii,xix,58

Assurance, secteur, 10:11; 14:47; 16:27,32-3,35; 17:62;

19:11

États-Unis, 14:16-8,19,30; 16:17-8

Fonds mutuels, 8:41; 16:79-80; 17:50

Protection

Épargne, produits et instruments, garanties, 16:52-3,68-72;

17:10-1,50,51-2; 18:48,54-6; 19:31-3; 20:19,68-9

Court terme-long terme, 18:57-8

Long terme, assurance vie, 18:70-1

Système de paiement, 14:36; 17:85-6; 18:65,67; 19:8;

22R:ix,5-6,30,48-9,51

Quatre piliers, régime, base, 22R:87-8

Sécurité, sentiments faussés, 7:37-8; 22R:5,15

Renforcement, 17:28-9,61,62-3; 20:49; 22R:68; 26:21

Recommandation, 20:47; 21:5-6; 22R:xxii-xxiii,xx,61-3,67

Règlements, refonte, 17:61-2; 22R:67

Coûts

Augmentation, 17:41

Consommateurs, assomption, 17:34

Coûts-avantages, analyse, 16:78

Réduction, suggestion, 5:9,14; 10:8,13-4; 11:28,29;

16:78-9; 18:14,15,16-7; 19:10-1,23,25,45-6,49-50,58-60;

20:49; 22R:21,68

Couverture assurée

Dépôts en gros, abolition, suggestion, 19:46,60-1; 22R:18, 31-2

Devises étrangères, exclusion, 11:48

Durée et échéance maximale, 5 ans, 8:8,9; 17:65

Réduction et élimination, 19:63-4; 22R:28,30-1

FCPE, SADC et SIAP, comparaison, 12:34,35-6,42-3; 14:37

Garanties gouvernementales, 8:7,16-7,23,26-7; 9:10; 11:14-5,

16,17,18; 16:52-3; 19:9-10; 21:9-10

Intégrale, petites institutions, concurrence et faillites, risques,

8:8-10,17,35-6,42-4; 9:12,13,18; 10:31-3; 11:20,44; 14:7,

10-1; 16:79,88; 19:8,64-5; 20:53,61-2; 22R:3; 27:8

SADC, importance, 8:13-4,24-5; 16:79,80

Plafond, 6:11,24,25; 8:6,7,27; 11:47-8; 26:20; 33:78

Augmentation, 11:7,14,15,16-7,30

Co-assurance, pourcentage applicable, 12:31,36; 17:50-2;

19:8; 21:6,8-9; 22R:vi-vii,xv,25,27,28-30,41

Cumul et anti-cumul, 11:30,48; 16:78; 19:10,46,47,48-9;

20:52; 22R:xxii,xvi,18,31; 33:59,68

Droits acquis, importance, 9:20-2,24-5,26-7; 11:14; 22R:26

Retraités, assurance supplémentaire recommandée, 9:22-3,

24; 21:6

Réduction, 14:6,7,8,10,15-6,24; 16:53; 19:10-1; 22R:27;

25:13

Progressive, 9:23,25-6; 16:78-9; 19:46,62-3; 20:52

Banks and banking—Cont'd**Insurance sector, entrance and sale—Cont'd****Competition, not fair, impact—Cont'd**

Competitors, other financial institutions

Impact, 30:28,29; 32:12,35-6

List, 32:6,8,14

Concentration, risk, 31:12,13-4,15-6,20,22-5; 32:19-21; 33:72

Financial markets, 30:29,33

Insurance companies, 30:18-9; 31:5-8,18-9

Annuity market, 31:7,13,14-5

Disappearing and oligopoly, risk, 30:36-7,40; 31:8,11,12;
32:8-9,32; 39R:5

Private information, use, 32:31,36

Regulatory and taxation expenses, 32:6,11

Role, distinction, importance, 31:8-9

Periodicity, changes or patching, 31:11-2

Powers, issue to be discussed, prediction, 23:10

Status quo, maintaining, 31:16-7,18

Consumer, enhancement, 27:18; 30:18,19-20,36,37; 31:25-6;

32:31,32

Captivity, feeling, 32:12-3

Dispute resolution processes, 32:13

Freedom of choice and interest, 32:31-2,37; 39R:11

Competitive prices, 32:36,38

Investment and savings, management, 32:12,13; 39R:11

Mortgage conditions, example, 32:13-4

Test of success, 32:5-6

Guarantees, behaviour influence, impact, 30:41-3; 31:7,
13,14,15,18-9,21

Laziness, small business, employment, influence, 32:37-8

Regulatory barriers, 32:7

Cross-selling, concerns, 27:15-6

International operations

Export successes, 31:9-10,13

NAFTA and barriers, example, 32:25-6

Jurisdiction

Comparison, 14:42-3; 17:34

Modification, need, 30:18

Marketing, direct, 17:78-9; 27:8-9; 31:5; 32:37

Network, partnerships, possibility, 30:19

One-stop shopping, 10:35; 27:17-8; 30:18; 31:21; 33:49-50,
52-3,56-7,87

Caisses populaires, 30:19,20,38-9; 32:26,36

Pulling out, trends questioned, 32:39

Restrictions maintained, request, 39R:11-2

Services

Quality, importance, 31:17

Setting up, cost, separate accounts, request, 30:29-30

Via branches, 31:27,28; 32:19,37; 39R:12

Via electronic super highway, 30:33

Via sellers, employees, selling agent and brokers

Automatic teller versus services people, 30:34-5; 32:35

Availability, 32:35

Brokers, necessity and partnership, 17:80-1; 30:19,20,38-9;
32:39-40

Disappearing, concerns, 8:11; 30:18,19-20,37

Incentives, pressure and persuasion, 27:10; 28:12-3; 30:31,35;
32:38; 39R:11

Loopholes and legal provisions, risks, 30:35-6

Recompensed, 27:10,12-3

Training, 17:34,40,43; 27:9; 30:30,33,35; 32:34-5,40

Credit insurance, group and travel insurance, 30:43-4

Assurance-dépôts—Suite**Couverture assurée—Suite****Plafond—Suite**

Remboursement, faillites antérieures, 11:16; 19:62; 21:10

Tableau, 19:47-8; 22R:25

Royaume-Uni, 18:15; 19:9; 22R:ix,51

États-UnisCaisses d'épargne et banques, crise, 14:10,19-20,26-7,28;
18:14

Co-assurance, 14:7,11,15,24; 20:19

Comparaison, 8:27; 11:19; 12:31; 14:32

Dettes subordonnées, émission, 14:8,11-4,16; 22R:17,18-20

Fonds mutuels, non assurés, 14:29-30

Garantie gouvernementale, 14:5,19,24-5

Législation, dispositions, 14:6,9,14-5,18,19,20-1,24

Pourcentage garanti, attrait, 8:16

Primes, risque, établissement en fonction

Assurances privées, pratiques, 14:6-7,8-9,15-6

Limites, suggestions, 14:7

Réglementation, système, 10:8,13; 14:5-6,21-5,27-8,28-9;
21:8**Fonds mutuels et de retraite**

Différences, 8:41-2

Inclusion et tendance, 8:34,40-1,44,49; 10:25,41; 22R:26

Garantie, aucune, 16:88

Réglementation, 16:79-80

Incidence négative, blâme, 7:37-8; 16:77-8; 22R:5,15-7,23;

25:5-6,14; 39R:7

Institutions de dépôts en bénéficiaire, 10:31-2

Marché, force et discipline, 7:38; 8:6,21-2,32,33-4,38-9; 11:44;

14:6,8,9-10; 16:9,87; 19:45,62; 22R:vii

Comportement humain, influence, 8:16; 14:7; 16:9-10,15-6,

19-20; 17:9; 19:64; 20:62-3; 22R:15

Créanciers non-assurés, pertes, imposition, 14:18-9

Diminution, 25:14

Fluctuation, historique, 10:5-6

Immobilier commercial, effondrement, 8:22,29,30; 9:15,16;
10:7; 16:10,20-1,22,59

Marché domiciliaire, 16:10,12,14

Mondialisation, vitesse, craintes, 5:32-3

Capitaux, liberté de circulation, 16:8,18-9

Nouvelles techniques financières, création, importance,
16:8-9,13

Réglementation, orientation future, 20:8-9,47

Membres

Adhésion, demandes, 5:33,34-5

Durée et périodicité, 19:52,53-4

Recommandation, 22R:xvi,36

Paiement, obligations, 8:26

Pays étrangers, existence, 14:5,10

Primes et cotisations

Basées sur le risque, 11:29-30; 16:78; 18:72-3; 22R:21-2

Consommateurs, assomption, 5:12-3,38-9; 7:38-9; 8:37;

9:9; 11:15-7; 14:10; 17:9,11-2,35; 18:60-1; 22R:vii,23

Protection, besoin, 8:8-19; 11:4,5-8,10-1,14-5,18-9,44,45;
16:15-6; 17:49-50,65

Collectivités régionales, répartition, 11:7,19-20

Diminuée ou éliminée, 16:53,69,87

Pays étrangers et États-Unis, 11:19

Taux d'intérêt offerts plus élevés, 11:6,10-2,18-9

Institutions, assomption, 5:36-7,39; 8:37,43; 11:21; 12:37;

19:10; 21:8; 25:6-7

Pays étrangers, comparaison, 5:39; 16:17-8

Banks and banking—Cont'dInsurance sector, entrance and sale—*Cont'd*Via sellers, employees, selling agent and brokers—*Cont'd*Training—*Cont'd*Standards and disciplinary measures, adherence, 27:26-7;
30:27,33-4,40-1; 32:28-9

Federal-provincial regulation, lack, 30:32

Provincial regulation, 30:30,31-2,33

Investment advice, seniors, marketing pressure, 33:82,87-8

Legislative overview, utility, 51:9-10,20,23-4,25

Loans and credit, availability, treatment

Agriculture

Competition, bringing, 42:27-8; 51:13-4; 54R:18-9

Branches, livelihood, risk, 51:14; 54R:19

Credit unions, loan workout situation, worst of times,
comparison, 43:10-2

Governmental intrusion, 42:22-3

Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act,
distributor, 41:7; 52:13-4,44,45

Portfolio, amounts, 51:14

Saskatchewan, changes, 43:18-9

Crown financial institutions, partnership, 51:11-3,16-7,18-9;
52:28-30

Employees and staff, training, improvement, 43:20

Exited, 31:40,41,42

Homeowner mortgage

Loan-to-value ratio, 40:16

Long-term financing, historical background, 40:15-6,20

Maritimes, 8:44-5

Non deposit banks, comparison, 31:32,35,41-2

Regional communities, 11:7,19-20

Small business, 3:25-6; 29:20-1; 32:15-7,23-5,38; 38:37-8;
40:6-7; 41:10-1

Business Development Bank

Competition or overlapping, 40:17-8,20-1

Research and development center, similarity, 41:6

Changes, examples, 41:14-5

Communication industry, comparison, 32:25-6

Credit unions approach, comparison, 43:14-6

Encouragements, need, 38:11,12-3,30,34-5; 41:13-4

Technology-based industry, 41:25-6

Equity attached, lack, 40:14-5,17-8,21-2,23; 41:11

Geographical distribution, sectors, influence, 38:27,33-4,35

Other institutions, competition, examples, 38:36-7

Outside Canada, 38:38-9

Small loans, access, difficulties, 40:14,25-6; 42:5-6,7; 52:5-6

Tourism industry, progress, 42:9

Venture capital, lack, 40:17,20-1,26; 41:11

High risk countries, reason, 51:11-2; 54R:12-3

Women entrepreneur, treatment, 32:26-8; 41:15-6

Small Business Loans Act, distributor, 41:19-20; 51:10; 52:7-8,
16,44,45

Student loans program, 43:14; 51:10

Management and directors, power to be removed, 32:29-30

Mutual funds and deposit, insurance, 8:41-2; 10:41

Control, concerns, 33:80

Counselling, poor job, 33:82

Marketing, 25:17

Selling agent, commission not revealed, 27:10

Narrow banking, 25:7,10-1,12; 26:20,21

Rate, 25:15-6

Versus broader banking, 25:14-5; 26:22-3

Ownership

Canadian owned-system, patriotic, 32:6,9,17,18-9

Assurance-dépôts—SuitePrimes et cotisations—*Suite*Basées sur le risque—*Suite*Suggestions et recommandations, 14:7; 19:46; 22R:xv,22;
26:6

Montants, 8:9

Payeurs, 8:7

Petites versus grandes entreprises, 8:26,27

Supprime, avertissement, 5:20-1,22,36,39; 19:15

Réassurance, suggestion, 11:8,17; 14:8,9,16; 19:40,42;
21:11-2

Réforme, 8:31-2,33-4; 16:78

Changement progressif, non en profondeur, 20:21-2,70

Comités, conclusion, 8:35

Ministère des Finances, comité consultatif sur

l'assurance-dépôts, 8:33,42,46-7,48; 11:22,27,28,33-5

Placements à faible risque, suggestion, 25:7

Société d'assurance-dépôts du Canada, règles, raisons, 9:6-7

Transition, 8:34; 19:63

Voir aussi

Institutions de dépôts

Assurance-vie, secteur

Agences de cotation

Indicateur d'alerte et méthode analytique, 16:29,31;

17:13-4,23,88-9

Ratios et cotes, 16:33-4,36,37-8,56,58-9,64,85-6,92,94;

17:19-20,55-6,73; 18:25-6,44; 20:14

Banques canadiennes, 19:20

Divulgarion, 16:34-5,48,91-2; 18:25-6,36,73; 19:27;

20:12-3,26-7,51; 21:7,14

Exigences internationales, besoin, 17:20,22-3,24; 18:29,
30-1; 20:20

Nouvelle-Zélande, exemple, 18:29-30

Obligation, non nécessaire, recommandation, 22R:xxi,64

Tarifs payés, influence, 16:36-7,44-5; 20:20-1

Uniformisation, manque, 16:35-6; 27:9-10,15

Restrictions réglementées, 16:72; 17:22,43-4; 18:29

Rôle, 10:12; 16:23,30,41,65,84-5,91-2; 20:17,21; 21:14;
22R:62

Élargissement, 17:86,87

Assurances-dommages, distinction, 30:38

Détenteurs de police et consommateurs

Confiance

Perte, 16:24-5,26,31-2,33,39-40,95-6; 17:91-2,93; 18:38,
76; 31:27Trésor, non accessible, désavantage concurrentiel, 31:7,
13,14,15,18-9,27

Discernement, besoin, reconnaissance, 27:25

Droits, défense, organisme, création, 21:26-7

Liquidation, recouvrement, taux, 14:33,37; 17:82,86;
18:46; 22R:viiPertes, coûts, assomption, 17:34,39,64-5; 18:61,62,67-8,
70-1; 19:10,15-6; 20:46-7Polices, perte, rachat anticipé, ruée, 16:51-2,60; 20:20-1,
27; 22R:42-3,54

Intermédiaires, évitement, 17:81-3,85,92-3

Protection, 16:26,97-9; 19:18-9; 20:48,68; 22R:40; 27:24;
31:6,7

Consommateurs, extérieur du pays, 18:61-2

Épargne, instruments, garanties, 16:52-3,68-72; 17:10-1,
51-2; 18:48,54-6,57-8,70-2; 19:8,31-3; 20:19,68-9;

21:8-10; 22R:48-9,50

Justification, 18:64-7; 19:8-10; 22R:51-3; 27:29-30

Banks and banking—Cont'd**Ownership—Cont'd**

Concentration and rationalization, concerns

Control, loss, risk, 33:86-7

Limits questioned, 31:22-3

Personal information, use, 33:54,55-6,82,85,88-9

Seniors and retirees, opposition, 33:80,81

Services, deterioration, costs, higher, 33:81,83,84-5,86

Versus competition and globalization, 31:12,13-4,23-4;
33:63-4,65-6,83

Assessment, need, 33:82,84

Cross ownership, 33:84

Oligopoly, risk, 33:32; 39R:5

Slowing growth, control, need, 33:81

Deposit-taking institutions, percentage, 10:6,10,34

Foreign ownership, 11:27; 23:15-7; 26:13-4,17

Insurance companies owned by banks as subsidiary, 27:21,26

Annual statements, filing, date, harmonization, 28:12

Corporate governance, differences, need, 27:27

Insurance companies owning banks, impossibility, 31:5,20

Leasing companies

Allowed, 31:39-41

Foreign owned industry, 32:7

Rule of 10 percent, 8:5,14,24,38-9; 10:9-10,22,23-4; 22R:7-8

Widely-held versus closely held, 10:21-2,26-8; 17:26-7,33-4,
38,39; 26:7; 32:10

Securities industry, 12:36; 14:41; 23:25; 26:7

Canadian control, foresight, 32:6-7,20,21

Foreign content, significant, 32:14

Trust companies

Compatibility, estate planning, 25:16-7,19-20

Consolidated Revenue Fund, access, 31:5

Insurance marketing, restrictions, 31:5

Merger and consolidation by banks, 8:43; 10:6,9; 11:25-6;
26:7; 30:28-9; 31:5; 32:7,19; 33:80; 39R:4

Substitute, competition, 8:5-6,14,25,35,42-4; 10:6; 11:21

Technology, influence, 10:33-5

Tables, percentages, after 1992 reform, 39R:2,19-22

Payment system, base, 26:25

Personal information, use and privacy, protection

Code of practice, development, 33:39

Offenses, embarrassment power, 33:52-3

Concerns, 33:54-5,55-6

Seniors and retirees, 33:82,85,88-9

Data banks, transfer, interdiction, 31:27,28

Policies, improvement, 33:37

Profits, evaluation, 8:17

Rating, 19:20

Risk premium system, 32:29

Sector, importance, strength and stability, 32:22-3

Criticism, 32:6,7,8,10,14; 33:86

Government, common goals, 32:8-9

Technologies, computerized and electronically executed, 32:12

Opposition, 32:7

Seniors, not friendly, 33:83

Third World, attraction, 8:50

Virtual banking

See above

Home banking

See also under

Export Development Corporation

Exports and exporters

Assurance-vie, secteur—Suite

Détenteurs de police et consommateurs—Suite

Protection—Suite

Limites prescrites, respect, 14:33,37; 16:24; 17:23-4,82,
86; 18:45-6,47,54; 21:10

Plafonds d'assurances adéquats, besoin, 21:6-7,8-10;
22R:v

Protection à long terme, 19:39,41

Renseignements confidentiels, utilisation, restriction, 31:6

Satisfaction, objectif, 19:25-6

Divulguation et informations

Accès

Actuaire désigné, rapport, 17:29

BSFI-54, 16:35,36,37,40,42,46,47,48,55-6,85,89-91;

17:21,28-9; 18:8,73-4; 19:7-8,37,43-4; 20:17-8,49

BSFI 20-10, 18:27-8

Clarté, recommandation, 22R:xxi,63,68; 27:25

Difficultés, dispositions législatives, 16:40-2,45-6; 18:10-1;
27:25,27

Formulaires remplis, information surveillée, 18:24-5

Version résumée, 18:25

Limites, besoin, 19:8,37-8

Livre bleu, 16:90; 18:8,51

Obtention en cas de litige, difficultés, 21:24-5

Base de données commune, 19:51,56-8; 22R:70-1

Dialogue, recommandation, 16:28; 18:51

États-Unis, comparaison, 16:45; 20:7; 22R:61-2

Modification et refonte législative, 16:43-4,90; 17:61,62;
19:7

Pleine divulgation, 9:24-5; 16:55,57,58; 22R:xii; 27:25

Rapports financiers

Clarté, nécessité, 5:15; 21:23,25-6; 22R:xii,xiii,xix,55-8

Compagnies couvertes, 16:46-7

Consommateurs, compréhension, 10:11; 16:27,29,32-3,
35,65; 17:61-3; 19:11; 21:23-4; 27:11

Uniformité, besoin, 16:42-3,47-8

Renforcement, 16:29-30,31,54-5,84; 17:61,86-7,88;

18:22-3,48; 19:7; 20:47,49,51; 21:5-6,7

Aval, reddition de comptes, 27:24,27

Échanges, mécanisme, 18:49,50,62-3,74; 19:8

Recommandations, 22R:xii-xiii,xx,61-3,68

Surplus d'exploitation, 27:25,27-8

Transparence, lien, 16:35; 18:8,23,24,36,37,50,76;

19:16-7,20; 20:10; 21:7; 27:24

Uniformisation, 20:10

Force et stabilité, 14:31-2,36-7; 16:23-4,39-40; 18:44-5,49;

20:9,45-6; 22R:v,viii,40,48; 31:13,15-6,27

Fusion, consolidation, 11:25-6; 16:29; 17:40; 18:45; 23:20-1;

Déséquilibres systémiques, 23:21-2; 31:8,13,16,24

Spécialisations, émergence, 31:12,25

Type allemand, risque, 31:13-4,15-6,17,20,22-5

Gestion et administration

Administrateurs indépendants et conseils actifs, besoin,

10:36; 14:33-4,46; 18:47,63-4; 20:66; 21:9,12-3,17-8,
19-20; 27:25

Fonctions divisées, 16:28,63-4,74-5; 17:30-1,45-8

18:63-4; 19:6,44; 20:50

Rôle et évaluation, 19:38,43; 21:25,26; 31:6

Normes internationales, besoin, 17:88

Prêts commerciaux, banques, différences, 31:7-8

Redressement, lois et pouvoirs, 17:37-8,64-5,87,89-90;

19:29-30

Banques, comparaison, 17:41-2

Barings Bank, United Kingdom, bankruptcy

- Conspiracy, allegations, 26:18-9
- Derivatives, reason and impact, 26:10,11-2
- Amounts, 26:13-4
- Banking world, impact, 26:23-4
- Canadian application, concerns, 26:13,16,22-3; 27:25
- Oil spills, reaction, comparison, 26:16-8,23

Barron, Christopher, Trust Companies Association of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:58-69

Bartholemew, Philip, Comptroller of the Currency, United States

- Biographical notes, 14:4-5
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 14:5-30

Bayne, Norm, Industry Department

- Bill C-99, 53:12-3,16-7,20

Bays, Glen, Canadian Bankers Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:32, 38-9

BDC

- See*
- Business Development Bank of Canada

Beaudoin, François, Business Development Bank of Canada

- Bill C-91, 38:9-11,22,24-9
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 47:5-19,23-9

Belgium

- Canada, tax convention, negotiations, 33:10; 45:12
- National debt, ownership, 3:22-3

Bellevue, Doug, Export Development Corporation

- Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:17-8,24

Benoit, Paul, Clerk of the Committee

- Bill C-99, 53:6

Berry, Sandra, Time Canada Ltd

- Bill C-103, 49:51

Biddell, Jack (Personal presentation)

- Biographical notes, 9:5-6
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 9:6-19
- Self-Reliant (The) Future for Canada*, references, 9:5,10,15

Bill C-2 - Act to amend the Department of National Revenue Act and to amend certain other Acts in consequence thereof

- Comparison, European Community, 7:15
- Drafting
- Public Service 2000, objective, 6:9-10
- Responsibility, 6:9
- Provisions
- Announcement and proposals, date, 6:9
- Criminality and violence, increase, 6:18-9,20,21,29,31,44,52-3; 7:10,16
- Immigration law, impact, 6:29-30
- Ministers, duties, 6:7; 7:8,9

Assurance-vie, secteur—Suite**Redressement, lois et pouvoirs—Suite**

- États-Unis, NAIC Rehabilitation Model Act, comparaison, 16:28,37,41-2,47,48-9,54,66-7,68,86-7; 17:15,16,35, 36,64; 18:7,20-2,27,62,77-8; 19:9,11-2,15,28,31,36; 20:6-7; 22R:43-4
- Institutions financières, restructuration, processus, 19:31
- Maintien en exploitation et atterrissage en douceur, besoin, 16:92; 19:8-9,31,34-6,66-8,69-70; 20:6,48,67; 22R:35, 42-3,52-3; 31:27
- Recommandation, 22R:xi,xviii,44; 28:17-8
- Responsabilités, caisse d'indemnisation, influence, 18:38-9; 19:23-4
- Souplesse, besoin, 18:50; 19:17
- Régie des sociétés
- Voir plus haut*
- Gestion et administration
- Réglementation, pouvoirs, renforcement, 16:27-8; 17:13
- Bureau du surintendant des institutions financières, 16:27,39,48,87,100; 17:14,71,98; 18:5-6,50; 19:21
- Relations, 18:52,53-4; 21:17; 31:6
- Saine gestion, normes, attentes, 18:17-8,42; 20:69-70; 22R:69,72-4
- Caractéristiques, 16:93-4
- Consolidation et fusion, assistance, 20:21-4
- Dépôts, assurance, distinction, 19:22-3,24
- Efficacité et suffisance, 17:14-5,28; 19:20-1; 20:14,17,48; 22R:1
- États-Unis, comparaison, 17:66-9; 19:23; 20:16-7,18
- Gouvernement, intervention, 18:42,60,67; 17:9-10,11-2; 19:8,9-10; 22R:ix
- Intervention, pouvoirs, délais, 16:25,26,27,33-4,37-9,53-4, 57,93; 17:16-7,88; 18:6,28,33-4,37,62,63,76; 19:17-8
- Définition, 20:6
- Intervention précoce et pré-alerte, système, 17:23,68-9, 87,89; 19:6-7,12-4,15,20; 21:13,26; 22R:33-5,40,41
- Critères, étapes, options et terminologie, 19:19,28-9,30, 50-1,55-6; 20:11-2,13; 22R:69-70
- Orientation politique, 19:16-7
- Participation financière, recommandation, 22R:xviii,44
- Responsabilité, 19:30-1,35-6; 20:17; 21:25
- Survie et atterrissage en douceur, lien, 19:34-5
- Législation, assujettissement
- Modification, besoin, 16:43
- Sévérité, banques, comparaison, 14:42-3; 16:59-60; 18:67
- Mutuelles, manque, besoin, 17:7,8,10,20-1
- Ressources financières et concours de trésorerie, 16:59-60, 67-8,92-3; 17:15-7,40,70; 18:6,7 19:18-9
- Financement de relais, 19:20
- Suicide, paiement, incontestabilité, clause, maintien, 17:78

Assurances, compagnies**Actif, évaluation et réglementation**

- Capitaux, accès et levée, 16:59-60,67-8,92-3; 17:15-7,40, 70; 18:6,7 19:18-9; 23:8; 26:8
- Financement de relais, 19:20
- Sources d'information, processus, 20:24-6
- Concentration, 16:24,56-7,59; 17:25-6,39,42-3,58; 19:20-1, 43; 20:7-8,11-2,16-7
- Liquidités, seuils et limites, 17:34; 18:27-9; 19:18-20,21-2; 20:13,14-6,17-8,26-7; 21:20-2,26; 33:82
- Non-application, recommandation, 22R:xxii,75
- Litiges et poursuites, 21:24-5
- Propriété ouverte ou capital fermé, 17:26-7,33-4,38,39,43

Bill C-2 - Act to amend the Department of National Revenue Act and to amend certain other Acts in consequence thereof—*Cont'd*
Provisions—Cont'd

National safety, compromise, concerns, 6:10-1,18-9,26,40-3, 48-9,54-5,62; 7:12-5

Review and opposition, 6:17,18,22,29,32,33,34,35,40,47-8

Purpose, 6:63-4

Report to Senate, without amendment, with observations, 7:5,7-16

Scope, 6:19

See also

Customs, Canadian-American border

National Revenue Department

Bill C-5 - Act to amend the Customs Tariff

Duration, extension, 3:35-6,39-40

Status quo, maintaining, 3:39,40

Report to Senate, without amendment, 3:4,5,41-2

See also

Customs tariff

Bill C-9 - Act to amend the Income Tax Act

Comparison

Bill C-92, 3rd Session, 34th Parliament, 4:10-3

Bill C-136, 3rd Session, 34th Parliament, 4:7-8,10

Provisions, list, 4:8-9

Application, deadlines, 4:14-6

Report to Senate, without amendment, 4:5,6,19

See also

Income tax

Bill C-11 - Act to amend the Excise Act, the Customs Act and the Tobacco Sales to Young Persons Act

Coming into force

Cogency questioned, 13:12-3,13-4,15-6; 21:40-1

Delayed proclamation, 13:16-7,19,20-3,24; 15:13,15-6; 21:36

Partial promulgation, 13:22-3; 15:4,17

Quebec, impact, concerns, 15:8-9,10

Comparison, 21:36

Modifications, 13:6

Fifteen cigarette packs, prohibition, 13:6,9,11-2,13-4

Fines, increase, 13:6,17

Provisions, 13:5-7

Purpose

Smuggling, control, 13:9-10,11

Young persons, smoking, prohibition, 13:6,8-9,11,13,14-5,24-6; 21:36

Report to Senate, without amendment, 22:3,5

See also

Tobacco and tobacco products

Bill C-12 - Canada Business Corporations Act

Discussion

Clause 2(2), 12:49

Clause 2(3), 12:49

Clause 3, 12:54

Clause 8, 12:50

Clause 11, 12:49

Clause 17, 12:50

Clause 25, 12:50

Clause 26, 12:50

Clause 33, 12:50

Drafting, text, clarifications, 12:49

Historical background, 12:49

Assurances, compagnies—*Suite*

Actif, évaluation et réglementation—*Suite*

Croissance, taux, 26:7

Hypothèques commerciales et biens immobiliers, 10:20-1; 11:38; 16:23-4,26,32,34; 18:13,18,67; 19:17; 20:9-10,12, 46; 22R:40

Débiteurs hypothécaires, divulgation, recommandation, 22R:xxi,64

Effondrement mondial, 18:34,35-6

Prêts, provisions pour pertes, 17:58-9

Restrictions, exemption recommandée, 31:10

Syndrome du poulet, application, crainte, 18:68

Valeur réalisable, 17:59-60

Passif, relation, 7:30-1,43; 16:34,6; 17:59; 18:41,59; 19:10, 19

Passif payable sur demande, 19:18; 20:26,28

Portefeuilles

Diversification, besoin, 16:14-5; 17:26,58; 20:15

Investissements, 18:58-9,67; 19:38

Amérique latine, hauts risques, 20:31

Fonds excédentaires versus exploitation technique, 16:72-3

Mondialisation, influence, 16:74; 20:30-32

Personne prudente, norme, 18:65-6; 17:17-8,26,55-6,66,87; 18:8,42; 20:12,15,28,49; 22R:73,74-5

Flexibilité, importance, 18:40-1

Restrictions législatives, 17:18,41

Risques, information, besoin, 16:11-2,13; 18:41-2,52-3

Surveillance, renforcement, 16:28

Assurances générales, secteur

Concurrence accrue, réforme législative, influence, 28:10

Consolidation et fusion, 28:5,10

Emprunts, capacité, assurance-vie, comparaison, 28:7

Importance et employés, nombre, 28:4,5

Indépendance, 28:5

Multirisques et de biens

Données, traitement, exonération, ordonnances, 28:7

Importance, 1:20

Réglementation, 32:30

Coentreprises, restrictions, 26:8; 31:10

Concurrence et réforme législative, impact négatif, craintes

Activités internationales, expansion

ALÉNA et barrières, exemple, 32:25-6

Exportations, 31:9-10,13

Banques et institutions de dépôts, terrain de jeu inégal, 17:8

Concentration, risque et danger, 31:12,13-4,15-6,20,22-3; 32:20-1,32; 33:80

Concurrents restants, estimations, 31:23-5; 32:19,20,39

Ministre des finances, pouvoirs, problème, 32:19-20

Démenti, 31:5,7-8,18-9

Dépenses d'ordre réglementaire et fiscal, 32:6,11

Emplois, consommateurs, influence, 32:37-8

Opérations bancaires, entrée, 32:20,21,22

Renseignements personnels, utilisation déloyale, 32:31,36

Rentes, marché, 31:7,13,14-5,19,20

Rôles respectifs, étude exhaustive, importance, 31:8,9,21; 32:34

Périodicité, nouveautés et modifications, 31:11-2

Pouvoirs, démarcation, à discuter, 23:10

Produits, discernement, besoin, 19:31-2

Services, qualité, importance, 31:17,18,20

Statu quo, maintien, 31:16-7,18

Concurrence réelle et loyale, besoin, 31:8-9; 32:31

Consommateurs, répercussions, 32:31-2; 33:81,82

Définitions, discussions, 32:31

Bill C-12 - Canada Business Corporations Act—Cont'd

- Provisions, 12:49-50
- Audit statements, non-communication, 12:50
- Accounting profession, impact, concerns, 12:51-2
- House and Senate Committees, review within three years, 12:50
- Public consultations, stakeholders, 12:52-3,54-5
- Report to Senate, without amendment, 12:5,6,55
- See also*
- Corporations

Bill C-13 - Act to amend the Excise Tax and related Act

- Amendment, protective, 5:45-6,47
- Provisions
- Application, costs, 5:47-8
- Coming into force provisionally, legal basis questioned, 5:48-50
- Report to Senate, without amendment, 5:6,7,51

Bill C-15 - Act to revise certain income tax law amendments in terms of the revised Income Tax Act and Income Tax Application Rules

- Drafting, simplification, plain language, 5:42-4
- Purpose, 5:42
- Report to Senate, without amendment, 5:5,7,44
- See also*
- Income tax

Bill C-27 - Act to amend the Income Tax Act, the Income Tax

- Application Rules, the Canada Pension Plan, the Canada Business Corporations Act, the Excise Tax Act, the Unemployment Insurance Act and certain related Acts
- Coming into force, 9:32,34
- Delays, 9:34-5
- Provisions, list, 9:32-4
- Announcement and tabling, date, 6:9
- Report to Senate, without amendment, 9:4,38; 10:4
- See also*
- Income tax

Bill C-46 - Department of Industry Act

- Discussion
- Clause 4(1) - Powers, duties and functions, 24:20-2
- Clause 18(1) - Fees for services or use of facilities, 24:9,15-7
- Drafting, 24:7,9
- Implications, other acts and other departments amended, 24:9-10
- Provisions, 24:9,16
- Purpose, 24:7,10-1
- Report to Senate, without amendment, 24:4,6,30
- See also*
- Industry Department

Bill C-59 - Act to amend the Income Tax Act and the Income Tax

- Application Rules
- Provisions, 37:6
- Provisional implementation
- Drafting, process, delays, 27:35,36-7,38-9
- Taxpayers, conformity, obligation, 27:35-6,38
- Tax measures, implementation, 27:31
- Report to Senate, without amendment, 27:5,6
- See also*
- Income tax

Bill C-70 - Act to amend the Income Tax Act, the Income Tax Application Rules and related Acts

- Coming into force and retroactivity, 37:6-7,18-9
- Royal Assent, differed, impact, 37:7,8

Assurances, compagnies—Suite

- Concurrence et réforme législative, impact négatif—*Suite*
- Disparition et oligopole, risque, 30:36-7,40; 31:8,11,12; 32:7-8,32
- Étude et examen, 32:30
- Commission royale, type demandé, 31:21,25-6,29-30
- Omission, allégation, 31:5,9,19-20
- Exemples, liste, 31:5-7,18-9,20
- Voir aussi plus bas*
- Marchés - Mondialisation, influence
- Courtiers, agents d'assurance et intermédiaires financiers
- Caisse populaires et banques, entremise et partenariat, 17:80-1; 30:19,20,38-9; 32:39-40
- Consommateurs
- Assureurs, délaissement, leurre, 30:41-3
- Besoins et échappatoires juridiques, évaluation, 30:35-6; 32:34-5
- Comparaison, logiciels, 30:39-40
- Panique, évitement, besoin, 17:81-3
- Courtage, fonctionnement, 11:5
- Disparition, crainte, 8:11; 30:18,19-20,37; 32:35-6,37
- Québec, exemple, 32:38,40
- Disponibilité, visite à domicile et localisation, 32:35
- Dossiers, courtiers ou compagnies, appartenance, 17:83-4
- Formation et perfectionnement, 30:27; 32:28-9
- Permis, 32:28,31,32; 48:53
- Rôle et responsabilités, 17:85,92-3; 27:20
- Contrôle fédéral-provincial, manque, 30:32
- Contrôle provincial, 30:30-2; 32:30,33
- Québec, droit civil, assujettissement, 30:32; 48:52-3
- Discipline, déontologie et code d'éthique, 11:12-4; 30:27, 33-4,40
- Indépendance et objectivité, 26:7; 32:32-3,34
- Maintien, 17:77-8; 21:16; 22R:62-3
- La Souveraine, faillite, 17:83
- Les Coopérants, faillite, 17:77,82-3
- Vente
- Incitation, 27:10; 28:12-3; 30:31,35,36
- Instruments financiers, pression, 32:37
- Salaire, divulgation et information, 27:12-3,14,40-1
- Via autoroute électronique, 30:33
- Examen dynamique de solvabilité, application, 7:18-20,28-9
- Actif et passif, évaluation, 7:30-1,43
- Effet courant et effet futur, différence, 7:39-40
- Évaluation, 8:29-30,32; 10:12
- Montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent, utilisé, 28:19-21
- Rapport annuel, pratique, norme, 7:19,20-2
- Taux, intérêt et inflation, fluctuation, influence, 7:19,41-2
- Faillites
- Actionnaire principal, influence, 16:83-4; 17:30
- Coûts et fréquence, 14:36; 17:77; 22R:v,1
- Dénominateurs communs, 17:44-5; 18:18
- États-Unis, comparaison, 16:32
- Évitement, objectif, 21:16-7,24
- Exemples, 11:25-6,38; 14:33,37; 17:82,83
- Liquidation, dispositions, 16:43; 17:86; 18:37-8; 19:7,15, 16,49; 22R:34,41-2
- Options et terminologie, 19:28-9,30
- Pré-liquidation, tribunaux, transition, 18:19-20,77; 19:16
- Fusion et consolidation
- Voir plus bas sous*
- Propriété

Bill C-70 - Act to amend the Income Tax Act, the Income Tax**Application Rules and related Acts—Cont'd**

Provisions, list, 37:6,8-9

Consultation process

Minister responsibilities, 37:15-6

Open process and transparency, need, 37:17-8

Parliamentary procedure, inclusion, 37:7-8

Time required, 37:8,14-5

Controversial measures, appeals and objections, 37:9

Debt forgiveness and foreclosure provisions, 37:9-10

Funeral arrangements deposit, 37:11-2

Real estate investment trusts, RRSP addition, 37:12

United States legislations, similarity, reasons, 37:9-11

Report to Senate, without amendment, 37:4,5,19

See also

Income tax

Bill C-90 - Act to amend the Excise Tax Act and the Excise Act

Provisions, tax rates, increase

Effective day after budget, rule of law, discussion, 45:8-10

List, 45:6-7

Money generated, 45:7

Seizure provision, 45:7

Report to Senate, without amendment, 45:4,5,10

Bill C-91 - Act to continue the Federal Business Development Bank under the name Business Development Bank of Canada

Amendments by House of Commons Committee, 38:7-8

Coming into force and adoption, urgency

Ministerial behaviour, blame, 38:16-7,22; 39:3-4

Reasons, 38:6,9,16,17-8,28,29

Comparison, Bill C-89, 38:11

Discussion

Clause 10 - Officers and employees, 38:28

Clause 13(1) - Remuneration of directors, 38:28-9

Clause 14(4) - Complementary to commercial financial institutions, 38:8,22,23

Clause 18(4) - Financial management, 38:7

Clause 23(1) - Authorized capital, 38:22

Clause 29 - Appropriations, 38:29

Clause 30 - Debt-to-equity ratio, 38:7

Clause 36 - Ten-year review, 38:17-8

Clause 36(3) - Review of report, 38:17

Provision, statutory ceiling, increase, 38:7

Report to Senate, without amendment but with an observation,

38:4,39-41; 39:3-4

Scope, 38:6-7,9,28

See also

Business Development Bank of Canada

Bill C-93 - Act to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act

Discussion, clause 1, 46:12-3,18,22

Provisions

Consultation and support, 46:16

Gifts, fair market value, determination

Appeal process

Irrevocable gifts, 46:7,18-9,21,22-3

Proposed gifts, 46:7,13,14,18,19-20,22

Appraisals, process and role, 46:9,10,20-2,23

Time-limit, 46:12-3

Purpose, 46:6,13-4,15

Report to Senate, without amendment, 46:4,24; 47:4

Assurances, compagnies—Suite

Marchés

Importance, 1:20; 10:39; 16:32; 19:36-7,43

Mondialisation, influence

Capitaux, liberté de circulation, 16:8,18-9; 18:34-5; 20:28

Volatilité, 17:40-1,47-8; 18:34; 20:30-2

Diversification, 18:36

Double conséquence, 16:74; 20:28-9

Euromarchés, émergence, 20:29

Immobilier, effondrement, problème mondial, 18:34,35-6

Marchés, discipline, renforcement, recommandation, 20:47,51

Emprunts obligatoires, recours, recommandation, 22R:xvii, 40-1

Ouverture, croissance et concurrence, 17:32-5,37-8,40,41, 42,43

Exemples spécifiques, 20:29-30

Réglementation stable, orientation et attrait, 20:8-9

Montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent,

10:11; 16:44,55,58,64; 17:14; 18:36-7,53,73; 20:10,49;

22R:64; 27:25

Solvabilité, mesure, utilisation, 28:20-1

Mutuelles et fonds mutuels

Analyse hors bourse, absence, 17:7,20-1

Démutualisation

Actions ordinaires, émission, contournement, 23:12

Actions privilégiées, problèmes, 31:29

Capitaux, accès, barrières, 10:27-8; 16:55,60,61; 17:46-7;

20:10; 22R:45; 31:28,29; 39R:11

Délais, 16:51,61-2; 22R:45; 28:28

Débiteurs de police, traitement, 16:97-9; 22R:45-6

Examen et simplification, recommandation, 16:55,60,62-3;

17:47; 22R:xviii,46; 31:29; 39R:17

Souplesse, manque, 18:12; 26:8; 31:29; 39R:11

Divulgaration et ratios, 18:26; 20:9

Exigences, décision renversée, 28:24

Recommandation, 22R:xxi,65

Gestion et gestionnaire, diligence, 17:29-30,43

Propriété, titulaires de polices et actionnaires, 17:21,27-8

Réglementation, 16:79-80

Absence, 10:41; 17:7,8,10; 20:70; 22R:65-6

Assurance, garantie, aucune, 17:10-1,50

Autoréglementation, 28:23

Évaluation et besoin, 17:21; 18:42-3

Fédérale-provinciale, 20:71-2

Provinciale, 20:71

Société canadienne d'indemnisation pour les assurance de

personnes, réclamation, compensation, 14:38

Primes et cotisations

Couverture, concordance, modifications législatives, besoin,

17:66,68

Fondées sur le risque, 17:9,11-2; 18:72-3; 28:19-20

Recommandations, 22R:xiii,xvii,41

Revenus, 14:36; 31:7,14-5

Propriété

Banques, interdiction, 31:5,20

Fusion et consolidation, 17:35,41-2,91; 18:42-3; 19:39-40;

31:17

Consolidation ordonnée, 17:40; 20:21-4,70; 22R:39;

26:26-8; 28:5,10; 31:8,22

Propriété étrangère, règles non applicables, 28:6

Sociétés de fiducie comme filiale, 32:21; 39R:4

Conseil d'administration

Chevauchements, 10:7; 11:39; 22R:12-3,78-9,82

Constitution, recommandation, 22R:xiii,xxiii,82

Bill C-93 - Act to amend the Cultural Property Export and Import Act, the Income Tax Act and the Tax Court of Canada Act—Cont'd

See also

Cultural property

Bill C-99 - Act to amend the Small Business Loans Act

Coming into force, 53:18,19,20

Duration, re-evaluation and study process, 53:9,18

Modifications proposed by regulations

Administration and registration fees, valuation, 53:8,9-11,13-4,17

In effect, 53:9,15

Canada Gazette, publication, 53:12,19,20

Loans, guarantee, cap, changes, 53:8,14-5,17

Personal security, release, 53:7-8,12,16,17-8

Review

Minister commitment to this Committee, 53:8,11-2

Rush, 53:18-20

Summary, parts to be struck, 53:8-9

Report to Senate, without amendment, 53:4,5,20

See also

Small Business Loans Act

Bill C-102 - Act to amend the Customs Act and the Customs Tariff and to make related and consequential amendments to other Acts

Discussion

Clause 18, 46:37-43

Clause 55, 46:5,33-6,43

Provisions

Bonded warehouse operator, citizenship and residence,

prescribed qualifications, 46:33-5

Written explanation requested, 46:5,35-6,43

Consultation, support or opposition, 46:25,37-8

List, 46:24-6

Regulations, 46:32-3,38

Transaction value as primary basis of appraisal, 46:26,27-9,37-43

Report to Senate, without amendment, 46:5,43; 48:5

Scope, 46:24,26

See also

Customs tariff

Bill C-103 - Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act

Coming into force, retroactivity and delays, debate, 49:10,21-2,

23-4,26-7,31,38,75-6,83; 50:11-2,23-4,25,28-9

Royal Assent, date proposed, 49:80,84,85; 50:29-30

Constitutionality, concerns, 49:38-9,44,48,68

Legal opinions and internal review, 49:32,63

Struck down, 49:68-9

Discussion

Clause 36 - Imposition of tax, 49:24

Clause 39 - Grandfathered periodicals, 49:24

Drafting, process, delays, 50:11-2,25

Provisions, split-run editions

Canadian magazines, impact, 49:36,60

Excise tax imposed

Application and percentages, 49:8-9,20,23,24-5,28,29,36,59,

61,69,85; 50:9

Grandfathering provision, 49:10,20,24-5,38,39,61,83,85-6;

50:24

Responsible person for payment, 49:32,33,74-5,83,84-5;

Exemption, undertaking, 50:7-8,10-1; 52:31-3

Sports Illustrated Canada, 49:24-5,28,29,38-9

Grandfathering treatment requested, 49:25,38,39,43-4,63-4,

85-6; 50:9,12-3,24,28,29

Assurances, compagnies—Suite

Propriété—Suite

Sociétés de fiducie comme filiale—Suite

Distinction

Définition, divulgation et rapports financiers, besoin, 11:39; 12:49; 17:54-5,61; 21:23,25-6; 22R:xii,xiii,xxiii, 78,81

Pressions financières, engendrement, 10:7; 22R:12,13,79

Réglementation indépendante

Besoin, 7:33; 14:44-6; 17:54-5; 18:74-5

Recommandation, 10:28,30-1; 11:39; 12:28-9; 22R:79-83

Examen dynamique de solvabilité, application, 7:31-5

Société mère, influence, 7:34-5

Garanties de montant fixe, changement, recommandation,

31:10

Supervision, 7:33,34

Transactions entre entités apparentées, 31:8

Définition, portée, restriction, 28:6-7; 31:10

Exemption sur demande, surintendant, pouvoirs, 28:7

Réassurance, réglementation, 28:13-4

Souplesse demandée, 28:5-6

Réassurance, 11:8-9,17; 14:8,9,16,41; 19:40,42; 21:11-2

Rétrocession, 28:13-4

Réglementation

Assujettissement, provincial et fédéral, 14:43,44

Harmonisation, 28:5,7-8,11-2,14; 31:6,9; 32:33-4; 39R:10

Constitutionnalité, 28:11

États-Unis, comparaison, 28:10-1

Provinces, entente, besoin, 17:68

Auto-réglementation, 9:30; 10:35,36,37; 11:8,30,45-9;

12:30-1,33-5; 20:12

Assujettissement, 12:31-2,37

Harmonisée, 32:33

Normes, 12:36-7

Compagnies, comparaison, standard, suggestion, 16:80-1

Compagnies étrangères non accréditées, 5:28; 7:27-8;

10:37-8; 11:19; 17:7; 32:39

Périodicité, 5:28; 10:17-8,38-40; 17:71

Réglementation unique regroupant assurances, banques et

dépôts, 19:37,38-9,40,41,58; 20:54-5; 22R:93

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de

personnes

Évaluation, 17:85-6,91; 18:46-7; 30:42; 31:22

Financement

Auto-financement, 21:10-2

Capitaux, accès, 14:35,42; 17:9,10,12; 18:49,50,51,54

Trésor et crédit gouvernemental, accès, 10:9,35,36-7;

11:45-7; 14:35-6,38-40; 17:37; 18:48; 19:39; 20:67;

22R:viii,ix,x,43,49,51-2

Cotisations, imposition et pouvoir d'emprunt, 14:32,33,36,

37-8; 18:47,48,70-1; 21:8

Risques, base, 18:72-3

Fonds de garantie, amélioration, 18:48-9

Pré-financement, 11:47; 14:34,38,42; 18:47

Recommandation, 22R:46

Organes de réglementation, collaboration, 19:24; 21:17

Pouvoirs, renforcement, 14:31,35,43-4; 17:67-8; 18:46-7;

20:48; 31:22

Assurance privée ou publique, 17:66-7,68

Constitution provinciale, arrangement à repenser, 17:68

Prévention, mesures, 14:34-5; 18:50-1

Protection, amélioration, 31:7

Bill C-103 - Act to amend the Excise Tax Act and the Income Tax Act—Cont'd

- Provisions, split-run editions—*Cont'd*
 Excise tax imposed—*Cont'd*
 Validity and legality, debate, 49:32,38,44,48,63,68,76-7
 Free trade agreements, conformity, 49:16,17,28,29-30,68;
 50:13-5,25
 United States, trade dispute, risk, 49:30-1,39,54-5,59-60,84;
 50:20-3
 Investment Canada Act, application, not sufficient, 49:10-1,12-3,
 44,59,69-70; 50:7,16-20
 Support, 49:55,60,63,67
 Tax deductions, 49:7,8,9,17-8,39
 Purpose
 Current technology, compatibility, 49:6-7,12-3,22-3,27-8;
 50:25-7
 Traditional governmental policy, maintaining, 49:6,8-9,10,22,
 26-7,35,55,60; 50:6,8-9,10,16-9
 Intrusive measure, examples, 49:36,38,66-7
 Objectives, list, 49:39
 Report to Senate, with an amendment, 50:4,5,30
See also
 Periodicals and magazines
Sports Illustrated Canada

Bill C-105 - Income Tax Conventions Implementation Act, 1995

- Coming into force, 45:11,17
 Discussion
 Schedule I - Convention between Canada and the Republic of
 Latvia ..., 45:11
 Schedule II - Convention between Canada and the Republic of
 Estonia ..., 45:11
 Schedule III - Convention between the Government of Canada and
 the Government of the Republic of Trinidad and Tobago ...,
 45:11
 Schedule IV - Protocol to the Tax Convention between the
 Government of Canada and the Government of the Republic of
 Hungary..., 45:12
 Provisions, list, 45:11-2
 Report to Senate, without amendment, 45:4,5,18
See also
 Income tax

Bill C-118 - Act to amend the Export Development Act (3rd Session, 34th Parliament)

- The numbers in square brackets refer to a section of an act*
 Discussion
 Section 4 [10], 1:42,45,48
 Section 5 [14(1)] - Maximum borrowings of Corporation, 1:41,46
 Provisions, 1:10-1
 Regulations
 Aim, 1:12-3
Canada Gazette, publication, 1:9,11,41,47
 Coming into force, delay, 1:9,10
 Concerns, 1:33-5,41-2,44-6,47-8
 Means of levelling, 1:29
 Support, 1:11,26,27,29,40-1
 Scope, 1:11,31
 Differences, 1:19-20,27,33
See also
 Export Development Corporation

Assurances, compagnies—Suite

- Réglementation—*Suite*
 Société canadienne d'indemnisation pour les assurance de
 personnes—*Suite*
 Société d'assurance-dépôts du Canada
 Compétences
 Comparaison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12,52,63,
 66-7
 Dualité, 5:27-8; 8:10-1; 10:11-2,28-9,35-6,40-1;
 11:17-8; 14:45,46-7; 18:54-5; 20:18-9,53-4,55;
 22R:93
 Intégration et fusion, 18:99; 17:9,91; 18:53
 Privatisation, 16:94-5,99-101
 SADC-2 ou SIAP-2, 16:79,99,100-1; 17:14-5,36-7,41,90-1;
 18:63-4,69-70,71-2,75-6; 19:21,22,23-4,42,58,70;
 22R:viii-ix; 23:25-6
 Société d'État et privatisation, 11:46; 14:40-1,42; 16:100;
 18:48; 20:66-7; 21:17-9; 22R:ix,46,51
 Renseignements personnels et vie privée
 Collecte, règlements, élargissement, 27:22,24; 39R:8
 Confidentialité, protection, code, élaboration, 27:22; 28:8;
 31:6
 Auto-réglementation, 28:5,9-10,14-5,16-7; 32:33
 Dirigeants, obligation, 27:23-4
 Examen et évaluation demandés, 32:40-1
 Intrusions technologiques, 32:31
 Mise en oeuvre, 28:15
 Norme nationale, participation, 31:6
 Règlement sur l'information de crédit, 27:22,28
 Usage, abus, plaintes et requêtes, 27:23,26; 28:8-9,15-6
 Services, variété, augmentation, 17:7-8,41
 Crédit-bail automobile, restrictions, 31:5,20
 Dépôts bancaires, substitut, protection similaire, besoin, 19:8
 Distinction et entités séparées, 17:8,18-9; 19:31-2,39
 Répartition, doute, 20:68-9
 Marketing, 32:31
 Direct, banques ou caisses, formation, 17:78-9,80-1
 Opérations quotidiennes, examen, 10:40
 Opérations bancaires, entrée, 32:20-1,22
 Polices et protection offertes, évaluation, 19:36-7,42-3; 30:35
 Réforme législative, objectif, 31:8
 Système de transfert électronique de fonds au point de vente,
 11:26
 Sociétés de secours mutuels
 Independent Order of Foresters, 33:74,75,77-8
 Membres, 33:76
 Capitaux, levée, imposition directe, 33:71,74,78
 Financement, primes, provenance, 33:76,77
 Fusions, 33:74,77-8
 Groupe, lien commun, 33:75
 Protection des assurés, participation, exclusion, 33:73-4
 Services financiers et d'assurance offerts, 33:70,71,72,75-6
 Prestations, contrats et polices, respect, 33:76-7
 Engagement, limites, 33:78-9
 Siège social à l'étranger, différence, 33:71,74-5
 Raison d'être, 33:69-70
 Réforme législative, impact et restrictions, 33:70-1
 Régie des sociétés, exclusion, 33:71,72-3
 Solvabilité, maintien, clause, 33:73,74,78
 Vie privée et confidentialité, craintes, 33:71-2
 Système de paiements, accès limité, 23:22,35-6
 Interac, non disponibilité, 23:35; 31:7,20; 39R:13

- Bill S-2 - Act to implement a convention between Canada and the Republic of Hungary, an agreement between Canada and the Federal Republic of Nigeria, an agreement between Canada and the Republic of Zimbabwe, a convention between Canada and the Argentine Republic and a protocol between Canada and the Kingdom of the Netherlands for the avoidance of fiscal evasion with respect to income taxes and to make related amendments to other Acts**
 Drafting and wording, changes, 2:11-2
 Title, implications, 2:14
 Duration, extension, 2:14-5
 Objective, 2:9-10
 Provisions
 Contracting states, business profit, determination, 2:13-4
 Withholding rate, reduction, 2:10-1,12
 Report to Senate, without amendment, 2:5,8,16
See also
 Income tax
- Bill S-9 - Act to amend the Canada-United States Tax Convention Act, 1984**
 Discussion, Schedule IV
 Article 3, 33:12-3
 Article 10, 33:13-5
 Article 18, 33:20-1
 Provisions
 Death taxation, 33:7-9,10,11,15-6,17-20
 Withholding taxes, 33:7,11-2,16-8,21-3
 Report to Senate, without amendment, 33:4,23; 34:5
 Study postponed, 31:3,30
See also
 Canada-United States Tax Convention
- BIS**
See
 Bank for International Settlements
- Black, Bill, Maritime Life**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 21:5-22
- BOLDUC, Hon. Roch, Senator**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:21, 32-3
- Bonin, Bernard, Bank of Canada**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:16, 21; 29:23,30
- BOSA, Hon. Peter, Senator**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 42:13-5,25
- Bourbonnière, Paul, Life Underwriters Association of Canada**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:84, 89-92
- Bourgeois, Robert, Federal Office of Regional Development (Québec)**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 47:38-41,43,46-8
- Braut, Marc-A., Foreign Affairs and International Trade Department**
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 52:9-13,17-8,21,27-9
- Assurances, compagnies—Suite**
Voir aussi
 Assurance-dépôts
 Assurance-vie, secteur
 Exportations et exportateurs
 Société pour l'expansion des exportations
- Assurances, Loi sur les sociétés**
Voir
 Sociétés d'assurances, Loi
- AT&T Capital Canada Inc.**
 Activités, 31:37
- Atkey, Ronald G., Time Canada Ltd**
 Notes biographiques, 49:53-4
 Projet de loi C-103, 49:33-4,40-55
- AUSTIN, honorable Jack, sénateur**
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:12-4
- Babcock, William T., Association des assureurs-vie du Canada**
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 27:27-8
- Banque de développement du Canada (BDC)**
 Agence de promotion économique du Canada Atlantique, comparaison ou partenariat, 47:15-6,33,40; 52:7
 Bureau fédéral de développement régional (Québec), comparaison, 47:40-2
 Contexte historique, création et origine, 44:26; 54R:28
 Histoire législative, 54R:54-7
 Croissance, projection quinquennale, 38:10,17,25-6
 Dispositions financières et prêts offerts
 Autosuffisance et rentabilité, 38:19; 40:23-4
 Emprunts, source, 38:10-1
 Risques et rendement, équilibre, 47:6,8,14-5,25,28; 48:55-6; 52:29
 Société d'état versus société du secteur privé, 38:21-2,23-4; 44:27-8
 Banques, concurrence, 38:8,23,37-8; 40:20-1; 54R:55
 Alliance et partenariat, 41:22,27; 47:7,15; 52:29,30
 Autres institutions, exemples, 38:36-7
 Centre de recherche et développement, analogie, 41:8
 Clientèle, préférence, 38:14-5
 Incitations, motivations, 38:11,12-3,30,34-5
 Lacunes, liste, 54R:10-11
 Montants, 40:20,21
 Prêts
 Emprunteur, extérieur du Canada, 38:38-9
 Succursales, volume consenti, comparaison, 38:8,14,31,35; 41:11,12
 Répartition régionale et géographique, 38:26-7,33-4
 Caisses populaires et d'économie Desjardins
 Complémentarité via Caisses populaires, 48:43,56-7; 54R:31
 Concurrence accrue, 48:44-5,55-6; 54R:20
 Coopératives de crédit, lien, 43:12; 54R:19-20
 Exportations, chevauchement
 Agricoles, 43:28
 Agro-alimentaire, industrie, 42:18,20; 47:12,18,19; 54R:34
 Exportateurs
 Crédits renouvelables, montant, 43:24
 Formation, rôle, 47:28-9
 Femmes, chefs d'entreprise, traitement, 41:16

Breakwell, Candace, National Revenue Department

Bill C-102, 46:27,29-30,32-3

Brickman, Lucie, Finance Department

Bill C-9, 4:7-8

Bill C-27, 9:34

Bill C-70, 37:13-4

Brierley, James A., Canadian Institute of Actuaries

Examination of the financial system since the 1992 reform, 7:17-34,37-43; 28:18-9,21

Brock, William T., Canadian Bankers Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:5-30

Brokers

See

Deposit brokers

Brown, JoAnne C., Insurance Brokers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:37-8,41

BRYDEN, Hon. John G., Senator

Examination of the financial system since the 1992 reform, 28:13-5

Budgets

Technical bills and amendments, 4:15-7; 9:30-1,36-7

British parliamentary system, comparison, 9:35-6,37

Delays, 9:31,33,34-5,37

Burns, James W., Great-West Life Assurance Company

Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:5-13,16-7,19-31

Business Development Bank of Canada (BDC)

Accountability, 38:20

Atlantic Canada Opportunities Agency, comparison or partnership, 47:15-6,33,40; 52:7

Environmental liability, 38:22

Exports Development Corporation

Collaboration, 43:28-9; 48:38-9

Training, 47:11,28-9; 48:27,38

Competition, direct, 51:18

Distinction

Mandate, 47:11

Skills, services and loans, 48:32-3

Merger, 48:32,33

Farm Credit Corporation, comparison and merger, 42:19,20,22,

26-7; 43:12; 47:22-3; 52:30-1

Different locations, 47:11

Economies of scale, possibilities, 48:13-5; 52:14

Efficiency, concerns, 48:13-4; 52:14

Historical background, 54R:48-9

Overlapping, agri-food sector, 47:12,17,18,19,20,23-4; 48:12-3; 51:17-8

Recommendation, 54R:v,37-8

Federal Office of Regional Development (Québec), comparison, 47:40-2

Financial provisions and loans provided

Banks, competition, 38:8,23,37-8; 40:20-1; 54R:49

Alliance and partnership, 41:22,27; 47:7,15; 52:29,30

Amounts, 40:20,21

Clientele preference, 38:14-5

Banque de développement du Canada (BDC)—Suite

Dispositions financières et prêts offerts—Suite

Institutions financières, complémentarité, 38:8-9; 42:18; 47:6;

54R:6

Chevauchement et duplication, 43:12; 44:5-6; 47:11;

54R:19,31

Crédit-bail, 47:12; 54R:56

Définition approfondie, besoin, 38:23,32,35-6

Informations et relations soutenues, 38:8,20-1

Innovation, nouveaux produits, 54R:10

Mécanismes financiers existants

Crédit de fonds de roulement pour la croissance, 47:6

Lacunes à combler, 38:9,13,14-5,20,21,25; 40:12-3;

52:29,30; 54R:9,10-1,27,54-5,56,57

Idées comme actif, connaissances spécialisées, 38:15-6

Portefeuilles, taille, comparaison, 47:15

Partenariat et collaboration, 47:7,11,15; 51:23; 52:6-7,16,

29; 54R:9-10,19

Institutions financières d'État, autres

Concertation et partenariat, 47:15-6,17,18,19,23; 48:11;

52:6-7; 54R:34-5

Faillites et chevauchement, 47:17-18,18-9,20,23-4

Fusion, 47:19,21-3

Instruments hybrides, 38:22,32

Petites et moyennes entreprises, 38:7,8,10,18; 40:6; 43:12;

47:5; 54R:19,55

Banques plus satisfaisantes, 38:14; 41:7

Capital de risque, rôle, 41:6-7,11; 43:24; 44:9,10; 47:7

Experts-conseils, 41:25,29; 44:33-4; 47:26

Prêts à redevances, 47:7,9

Prêts par région, information demandée, 41:7

Démarrage, capitaux

Avoirs propres, augmentation, recommandation, 41:23

Information, 44:21

Entreprises technologiques, 41:20-1,22,24

Capital patient, 47:7,41,48; 52:6

Expertise et connaissance utilisée, 47:25-6

Exemples, 40:17,18; 41:10; 42:8

Existence et perception publique, 41:5,6,9; 42:8,13; 43:24

Financement traditionnel, concurrence, 48:55-6; 54R:20

"Juste à temps", capital de développement, 47:6-7

Micro-prêts, 41:6; 47:17; 52:4-5,6

Services personnalisés, 47:7

Succursales et réseau de distribution, 38:8,14,35; 41:11,12;

47:6,11,26

Versus grandes entreprises, 41:6; 47:8

Voir aussi plus bas

Prêts autorisés, chiffres

Plafond légal, montant

Actuel, contraintes de temps, 38:6,7,9,10,11,17,18,29

Augmentation, 47:5,9-10,14

Capitaux et financement, levée, 47:26-7,29

Fonds européens, 41:22; 47:27

Rapport dettes-capitaux propres, coefficient de 12, 38:7,12,

22; 47:29; 54R:46,56-7

Limitation et souplesse, 38:24-5,27-8

Recours contre le gouvernement, crainte, 38:19

Prêts autorisés, chiffres, 38:10,17,31-2; 41:22; 43:24; 47:5,

6,9

Limites extrêmes, 47:8

Remboursement et perte, équilibre, 47:6,8,14-5; 54R:55,56

Comptes en souffrance, diminution, 47:27-8

Tableau demandé, 47:28

Taux préférentiel, 2 pour-cent au dessus, 47:15,25

Business Development Bank of Canada (BDC)—Cont'd

- Financial provisions and loans provided—*Cont'd*
- Banks, competition—*Cont'd*
 - Encouragements, motivation, 38:11,12-3,30,34-5
 - Gaps to fill, 54R:10
 - Loans
 - Branches, comparison, volumes, 38:8,14,31,35; 41:11,12
 - Regional and geographical locations, 38:26-7,33-4
 - Outside Canada, 38:38-9
 - Other institutions, examples, 38:36-7
 - Research and development center, similitude, 41:6
- Caisses populaires et d'économie Desjardins
 - Competition, 48:44-5,55-6; 54R:18
 - Complementarity via Caisses populaires, 48:43,56-7; 54R:27
- Credit unions, relationship, 43:12; 54R:17-8
- Crown financial institutions, other
 - Collaboration and partnership, 47:15-6,17,18,19,23; 48:11; 52:6-7; 54R:30-1
 - Gaps and overlapping, 47:17-18,18-9,20,23-4
 - Merger, 47:19,21-3
- Exports, overlapping
 - Agricultural, 43:28
 - Agri-food industry, 42:18,20; 47:12,18,19, 54R:30
- Exporters
 - Loans, amounts, 43:24
 - Training role, 47:28-9
- Federal resources, services and experts, use, 47:25-6
- Financial institutions, complementary, 38:8-9; 42:18; 54R:6
- Asset-based lending, 47:12; 54R:50
- Clear definition, need, 38:23,32,35-6
- Duplication and overlapping, 43:12; 44:5-6; 47:11; 54R:17-8, 28
- Existing financial mechanisms
 - Gaps, filling, 38:9,13,14-5,20,21,25; 40:12-3; 52:29,30; 54R:9,10,24,48-9,50,51
 - Idea as an asset, expertise, 38:15-6
 - Portfolio, size, comparison, 47:15
 - Working capital for growth product, 47:6
- Information procedures, 38:8,20-1
- Innovation, new products, 54R:9-10
- Partnership and cooperation, 47:7,11,15; 51:23; 52:6-7,16,29; 54R:9,17
- Higher interest rates, higher risks, calculation, 38:8,19-20,21
- Hybrid instruments, 38:22,32
- Lender of last resort, stigma, 38:14,15,21,22,23; 40:12; 41:22; 42:8; 43:24; 47:10-1; 48:55,56; 54R:51
- Loans authorized, amounts, 38:10,17,31-2; 41:22; 43:24; 47:5, 6,9
- Outer limits, 47:8
- Regional locations, 38:26-7; 47:9-10,12-3,28
 - Atlantic region, 47:13,15-6,28
 - Quebec, 47:10,12,13
- Risk and profit, balance, 47:6,8,14-5; 54R:49,50-1
- Loan defaults, decrease, 47:27-8
- Prime rate, 2 percent above, 47:15,25
- Prime rate, 3 percent above, SLBA, 52:7-8,19-20
- Table requested, 47:28
- Rural sector, diversification, 47:13-4
- See also below*
 - Small business
- Private sector
 - See above*
 - Financial institutions, complementarity

Banque de développement du Canada (BDC)—Suite

- Dispositions financières et prêts offerts—*Suite*
- Prêts autorisés, chiffres—*Suite*
- Remboursement et perte, équilibre—*Suite*
- Taux préférentiel, 3 pour-cent au dessus, LPPE, 52:7-8, 19-20
- Répartition régionale, 38:26-7; 47:9-10,12-3,28
- Québec, 47:10,12,13
- Région Atlantique, 47:13,15-6,28
- Répartition rurale, 47:13-4
- Voir aussi plus haut*
- Petites et moyennes entreprises
- Prêteur de dernier ressort, stigmatisation, 38:14,15,21,22,23; 40:12; 41:22; 42:8; 43:24; 47:10-1; 48:55,56; 54R:57
- Ressources fédérales, services et experts, recours, 47:25-6
- Secteur privé
 - Voir plus haut*
 - Institutions financières, complémentarité
- Taux d'intérêt plus élevés, risques élevés, calcul, 38:8, 19-20,21
- Examen
 - Besoin, 40:20
 - Étude horizontale approfondie, besoin, 38:9,13,17; 54R:1-2
 - États-Unis et Mexique, règles uniformes, 38:29
 - Rationalisation fédérale-provinciale, 38:32-3
 - Réponse écrite ministérielle, entente, 38:18,28; 54R:2
 - Procédures, échéancier, examen décennal ou quinquennal, 38:7,17-8,32
- Mandat
 - Changements, études, manque, 40:23
 - Clientèle, 47:24; 54R:35
 - Cible, implication directe, craintes, 48:44
 - Petites et moyennes entreprises, assistance, élargissement, 38:7,8,10,18; 40:18; 41:6,20-1; 43:12; 44:22; 48:44; 52:6-7,18; 54R:1,9-10
 - Lettre de clarification ministérielle, 38:18-9,20; 54R:2,10-1
 - Rapport annuel, objectif, citations, 51:13; 54R:21
 - Privatisation, 38:13-5,19; 41:7,22,23,24; 47:22
 - Rendre compte, obligation, 38:20
 - Responsabilité environnementale, maintien, 38:22
 - Ressources humaines et personnel
 - Comité exécutif, réunion, fréquence, 47:20
 - Dirigeants et employés, rémunération, 38:28-9
 - Expertise et connaissance, 41:25,29; 44:33-4; 47:25-6
 - Présidence, fonction, 47:20-1
 - Président directeur général, comparaison, 47:21
 - Société du crédit agricole, comparaison et fusion, 42:19,20,22, 26-7; 43:12; 47:22-3; 52:30-1
 - Chevauchement, secteur agro-alimentaire, 47:12,17,18,19,20, 23-4; 48:12-3; 51:17-8
 - Contexte historique, 54R:54
 - Économies possibles, 48:13-5; 52:14
 - Efficacité, craintes, 48:13-4; 52:14
 - Recommandation, 54R:v,42
 - Répartition régionale, différence, 47:11
 - Société pour l'expansion des exportations
 - Concertation, 43:28-9; 48:38-9
 - Formation, 47:11,28-9; 48:27,38
 - Concurrence, 51:18
 - Distinction
 - Mandat, 47:11
 - Services, compétences et prêts, 48:32-3
 - Fusion, 48:32,33

Business Development Bank of Canada (BDC)—Cont'dFinancial provisions and loans provided—*Cont'd*

Self-sufficiency and rentability, 38:19; 40:23-4

Borrowing power, source, 38:10-1

Crown corporation versus private sector corporation, 38:21-2, 23-4; 44:27-8

Risk and income, balance, 47:8,14-5,25,28; 48:55-6; 52:29

Small business, 38:7,8,10,18; 40:6; 43:12; 47:5; 54R:17,50

Banks, satisfaction, 41:7

Branches and delivery system, 38:8,14,35; 41:11,12; 47:6,11, 26

Customised service, 47:7

Examples, 40:17,18; 41:10; 42:8

Existence and public perception, 41:5,6,9; 42:8,13; 43:24

"Just in time", development capital, 47:8-7

Micro loans, 41:6; 47:17; 52:4-5,8

Start-up financing

Equity based, increase, recommendation, 41:23

Information, 44:21

Technology-based industries, 41:20-1,22,24

Expertise and skills used, 47:25-6

Patient capital, 47:7,41,48; 52:6

Traditional financing, turn, competition, 48:55-6; 54R:18

Venture capital, role, 41:6-7,11; 43:24; 44:9,10

Loans by regions, information requested, 41:7

Quasi-equity based, 47:7,9

Technology experts, 41:25,29; 44:33-4; 47:26

Versus big business, 41:6; 47:8

See also below

Loans authorized, amounts

Statutory ceiling, amount

Actual amount, time constraint, 38:6,7,9,10,11,17,18,29

Increasing, 47:5,9-10,14

Debt equity ratio, 12 times the equity, 38:7,12; 47:29; 54R:42,51

Limitation and elasticity, 38:24-5,27-8

Recourse back to the government, 38:19

Equity raised, 47:26-7,29

European funds, 41:22; 47:27

Women entrepreneur, treatment, 41:16

Growth, estimates, five year period, 38:10,17,25-6

Historical background, creation and origin, 44:26; 54R:25

Legislative history, 54R:48-51

Human resources and staff

Chairman, responsibilities, 47:20-1

Chief Executive Officer, comparison, 47:21

Executive Committee, meetings, frequency, 47:20

Officers and employees, remuneration, 38:28-9

Skills and expertise, 41:25,29; 44:33-4; 47:25-6

Mandate

Annual report, objectives, quotation, 51:13; 54R:18-9

Changes, studies, lack, 40:23

Clientele, 47:24; 54R:31-2

Target clientele, direct interventions, concerns, 48:44

Small business, aid, expanded, 38:7,8,10,18; 40:18; 41:6,20-1; 43:12; 44:22; 48:44; 52:6-7,16; 54R:1,9

Ministerial letter of clarifications, 38:18-9,20; 54R:2,10

Privatization, 38:13-5,19; 41:7,22,23,24; 47:22

Review process

Horizontal and deeper review, need, 38:9,13,17; 54R:1-2

Federal-provincial programming, rationalization, 38:32-3

Ministerial written response, agreement, 38:18,28; 54R:2

United States and Mexico, level playing field, 38:29

Need, 40:20

Banque des règlements internationaux (BRI)

Capital, prévision, règles, 12:40-1; 43:5; 51:19

Banque du Canada

Assujettissement, reddition de comptes, 43:14

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 3:7-35; 29:4-32

Federal Reserve Bank (États-Unis), relation, 29:21-3

John Crow versus Gordon Thiessen, 3:24-5

Mandat, 3:18

Modèles employés, fiabilité et jugement, 3:17

Politique monétaire

Ministère des Finances, consultation, 29:4,27-8,30-1,32

Taux de change, rôle, 29:26-7

Transaction dérivées, rôle, 29:31-2

Statut au sein du gouvernement, 3:32-3

Tabac, taxes, réaction, 3:8

Banque fédérale de développement*Voir*

Banque de développement du Canada

Banque mondiale

Contrats, Canada, accès, 34:24-5; 52:21,23

Banque nationale du Canada

Dépôts, taux supérieur, 11:11

Petites et moyennes entreprises, crédit, accès, 41:15

Banque royale du Canada

Dépôts, taux supérieur, pratiques, 11:11-2

Importance, 17:35

Profits et pertes, 17:38

Société pour l'expansion des exportations, partenariat, 35:41

Banques, Loi de 1992

Discussion

Art. 416, 32:30

Art. 459 - Règlements, 33:39

Art. 468 (1) - Intérêt de groupe financier autorisé, 32:32

Banques et commerce, Comité sénatorial permanent

Budget

Budget proposé, approbation, 30:4-13; 34:3

Motions et conventions

Autorisation d'engager des fonds du Comité par le président, ou en son absence par le vice-président et autorisation d'approuver les comptes à payer par le président, le vice-président et le greffier du Comité, 1:5,8

Dépenses de la 3^e session de la 34^e législature, rapport financier conformément à l'article 105 du Règlement, renvoyé au Sous-comité du programme et de la procédure, 1:5,8

Comité de direction

Voir plus bas

Sous-comité du programme et de la procédure

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations

Document, demande, 1:31

Motions et conventions

Informar la SEE et l'ABC de ses conclusions quant à la façon de procéder pour tenter d'aplanir les différences entre les deux parties d'ici les deux prochaines semaines, 1:6,48

Rapport au Sénat sous réserve d'approbation par le président du Comité des modifications apportées au texte, 2:6

Business Development Bank of Canada (BDC)—Cont'd**Review process—Cont'd**

Time schedule, ten-year or five-year review, 38:7,17-8,32

C.D. Howe Institute

Deposit insurance, 25:5,6

Ensuring Failure: Financial System Stability and Deposit Insurance in Canada, 1994, quotations, 22R:3,6,13**Caisse centrale Desjardins***See*

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Caisses populaires Desjardins*See*

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Calmeadow Corporation

Foundation year and reason, 51:26

Micro-enterprise, community sector, credit access provider

Countries, localization, 51:26,27

Developing countries, examples, 51:27

Nova Scotia, 51:28,29,31-2

Quebec, 51:33

Customers, definition, 51:26,27-8,32

Women entrepreneur, 51:26,27,33

Federal government, interest, 51:29

Tax inducements, need, 51:30

Loans, 54R:10,45

Models, centralized or decentralized, 51:28,33; 54R:35-6

Range, amounts, 51:27,28-9,30; 54R:36

Recovery, profitability, 51:29-30; 54R:36

Private sector, partnership

Canadian banks, 51:28,29,32

Foreign partners, examples, 51:27

Active portfolio, amounts, 51:27,31

Transaction costs, 44:30,34; 51:26,27,28,33

Real interest rates, balance, 51:30-1

Canada Business Corporations Act, Act to amend*See*

Bill C-12

Canada Deposit Insurance Act

Discussion, clause 39 - Restructuring of Federal Member Institutions, 17:63

Provisions, improvement, 19:51-5

Scope, changes, possibility, 8:11

Canada Deposit Insurance Corporation (CDIC)

Auditor General's Special Examination, discussion, recommendation, 22R:xii,xxii,80

Board, constitution, 5:18,19,29; 19:59-60; 22R:80,83-4

Meetings, 10:13; 19:66; 22R:86

Political pressure, influence, 21:18,20

Canadian Investor Protection Fund, comparison, 12:34,35,42-3

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation

Dual responsibilities, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-6,

40-1; 11:17-8; 14:45,46-7; 16:80; 20:18-9,53-4,55; 22R:88

Relationship or comparison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12, 66,67,68,85

Rolled up, 17:9

Banques et commerce, Comité sénatorial permanent—Suite

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Bibliothèque du Parlement, rapport de recherche, recommandations, 35:15-7

Calendrier des travaux et témoigns, 3:6; 5:8; 7:17; 8:47,49; 9:5; 11:24-5; 14:4,30-1,47-8; 16:8-7,49-50; 18:43-4; 19:44; 20:5-6; 22R:v; 23:5-6,36-7; 24:29-30; 25:21-2; 40:4-5; 44:4; 54R:3,6

Chaîne parlementaire, diffusion, 3:35

Motions et conventions

Convocation pour faire des observations sur l'étude comparative du financement des exportations et des mécanismes d'assurance, 34:3

Lorsque le gouvernement modifiera la loi en vue de protéger les consommateurs des services financiers, le Comité envisage la possibilité de déposer le projet de loi au Sénat, 23:4

Membres du Comité communiquent leurs observations à l'attaché de recherche et déterminent s'ils souhaitent se réunir à nouveau, 38:4-5,41-2

Réunion à huis clos, 4:4; 23:4,37; 24:4-5; 32:3; 34:3; 35:4; 37:4,19

Témoins, 8:46; 9:22; 28:25; 54R:72-4

Documents

Demandés, 26:6; 27:18; 32:43-4; 36:16; 41:9; 43:26

Distribués, 5:20,41; 8:9; 9:15,22; 11:25,32-3; 12:8,11,18; 14:5,11,31; 16:29,51,77; 17:84; 33:74

Reçus, 39R:2,43-64

Information publique, insuffisance, 9:22

Plan de travail, examen, 8:31

Motions et conventions

Études énumérées entreprises dès maintenant, 23:4

Résumé, révision, distribution et dépôt à titre d'information, 4:4; 5:1

Rapport final, dépôt, date remise, 23:3

Rapport préliminaire et ébauche

Contexte historique, 22R:2-4

Étude, 38:4,39

Motions et conventions

Adoption tel qu'amendé, 22:4

Circulation pour fin de commentaires, 52:3,31

Dépôt même si le Sénat est ajourné, 37:4

Examen, dépôt et accompagnement d'un communiqué de presse, 22:3-4

Questions clés, 22R:4-5

Recommandations, 22R:xv-xxiv

Réaction gouvernementale, délais, 22R:xiv,95

Réputation, 8:31

Membres, liste, modifications, 1:2; 2:3; 4:2; 5:3; 7:2; 13:2; 14:2; 15:2; 16:2; 22R:i; 25:2; 27:2; 28:2; 32:2; 33:2; 34:2; 38:2; 39:2; 42:2; 44:2; 45:2; 46:2; 47:2; 49:2; 50:2; 52:2; 53:2

Motions et conventions

Bibliothèque du Parlement, Service de recherche, affectation, 1:5,8

Témoins, frais de déplacement et de séjour à payer, renvoyer au Sous-comité du programme et de la procédure, 1:5,8-9

Ordres de renvoi, 1:3; 2:4; 3:3; 4:3; 5:4; 6:3; 9:3; 12:3; 13:3; 22R:ii; 23:3; 24:3; 27:3; 33:3; 37:3; 38:3; 45:3; 46:3; 49:3; 53:3

Président, motions et conventions

Autorisation de retenir les services de personnel juridique et technique, de bureau et autres, selon les besoins, 34:3

Canada Deposit Insurance Corporation (CDIC)—*Cont'd*

- CDIC-2, CompCorp-2, crown corporation, 11:46; 14:40-1,42; 16:79,94-5,99-101; 17:14-5,36-7,41,66-7,68,90-1; 18:48, 69-70,72; 19:9,42,58; 22R:43
- Active board, 21:9,12-3,17-8,19-20
- Capital raise, 23:25-6; 32:20,22
- Costs
 - Consumers, assumption, 17:34
 - Duplication, 19:65-6,70; 21:18-9
- Credibility, foreign consumers, confidence, 18:75-6
- Independence, 18:63-4
- Political pressure, concerns, 21:18
- Rejection, reasons, 22R:viii-ix,47,48; 33:60
- Restructuring and rehabilitation mechanism, limits, 20:48,66-7
- Committee on Risk Assessment and Intervention Policy, 5:21-2; 17:58,60-1,69
- Deposit insurance
 - Coinurance, against, 18:52,56
 - Coverage, stacking, elimination, recommendation, 19:10; 22R:xiii, xv,16,29; 33:59,68
 - Criteria, need, 11:7,14-5,22-3
 - Premiums, risk-related, introduction, recommendation, 22R:xv, 19-20
 - Renewal, periodicity, provision, 19:52,53; 22R:33-4
 - Retirees, importance, 9:20-2
 - Rules, revisions, reasons, 9:6-7
- Documents, distribution, 5:20,41; 19:70
- Elimination, 19:45,58
- Finances
 - Credit status, 17:34,43; 19:49,61
 - Consolidated Revenue Fund, access, 26:29-30; 32:20,22
 - Recommendation, 22R:xvi,30
- Debt and deficit, 5:29-30; 8:40-1; 10:15; 19:60; 20:33,34; 22R:2
- Recoveries and loss provision coverage, 5:35-6; 8:8,28-9; 11:7; 17:9,58-9,64,70; 18:68; 19:25,55-6; 22R:3,23
- Operation costs, 19:66
- Lawsuits, legislative protection, 19:54-5
- Members and customers, 5:10
- Consumer information, education campaign, 5:25-7,35
- Recommendation, 9:23; 11:16; 22R:xxi,62-4
- Costs, assumption, 17:34,39,64-5
- Entry
 - Periodicity or denial, 19:52,53-4
 - Recommendation, 22R:xvi,33-4
- Request, 5:33,34-5
- Financial institutions
 - CDIC controlled by financial institutions, evaluation, 11:4,6
 - Restructuring process, 17:63-4,70; 19:52-3,54,68-9; 22R:34
 - Recommendation, 22R:xvi,33,34-5
- Financial management, standards, soundness
 - Disclosure, 8:19,25
 - Documents, 5:20; 22R:19
 - Incentives, 19:55-6
 - Revision, request, 9:7-8
- Risk management technique, 32:29-30
 - Assessment process, 17:56-60; 18:72; 22R:68-9
 - Ratios, consideration, 17:55-6,73
 - Self-assessment, 10:13; 17:56,72-3; 22R:87
- Warning and lawsuits, 5:20-1,22,40; 10:22
 - Public servants, responsibility, 9:23,27-8
 - Trust National, 21:24-5
- Foreign banks, role, 19:60-1
- Refusal, recommendation, 22R:xvi,30

Banques et commerce, Comité sénatorial permanent—*Suite*

- Président, motions et conventions—*Suite*
 - Autorisation de tenir des réunions et d'en permettre la publication sans quorum, 1:5,8
 - Élection du sénateur Kirby, 1:4,7
 - Suppléant, élection du sénateur Stewart, 7:5; 53:4,6
- Procès-verbaux et délibérations, motion, impression, 1:5,7-8
- Projet de loi C-2
 - Calendrier des travaux et témoins, 5:51; 6:4; 7:12,16
- Motions et conventions
 - Adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 7:5
 - Observations, inclusion au rapport et lecture par les membres avant sa présentation, 7:5
 - Réunion à huis clos pour discuter du rapport, 6:68; 7:4
 - Recommandations, 7:7,16
- Projet de loi C-5, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 3:4,41-2
- Projet de loi C-9, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 4:5,19
- Projet de loi C-11
 - Calendrier des travaux et témoins, 13:23-4
 - Convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 22:3
- Documents, distribution, 13:18; 15:4
- Projet de loi C-12, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 12:5,55
- Projet de loi C-13, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 5:6,51
- Projet de loi C-15, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 5:5,44
- Projet de loi C-27, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 9:4,38
- Projet de loi C-46, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 24:4,30
- Projet de loi C-59, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 27:5
- Projet de loi C-70, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 37:4,19
- Projet de loi C-90, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 45:4,10
- Projet de loi C-91
 - Adoption et étude, urgence, blâme, 38:16-7,22; 39:3-4
 - Convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement mais avec une observation, 38:4,39-41
- Projet de loi C-93, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 46:4,24
- Projet de loi C-99, conventions
 - Adoption et rapport au Sénat, sans amendement, 53:4,20
- Comité décidera, s'il y a lieu, d'accepter l'offre faite par les représentants du ministère de comparaître à nouveau à une date ultérieure, 53:4,21
- Projet de règlements en application de l'article 7 soit circulé sur-le-champ parmi les membres du Comité et que tout commentaire de leur part soit transmis au greffier avant la fin de l'année, 53:4,18-20
- Projet de loi C-102, convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement mais avec une explication écrite du ministère des Finances concernant l'article 55 avant la troisième lecture, 46:5,43
- Projet de loi C-103, conventions
 - Adoption et rapport au Sénat, avec un amendement, 50:4,30
 - Art. 1, modification, convenu avec dissidence, 50:4,29-30

Canada Deposit Insurance Corporation (CDIC)—Cont'd**Members and customers—Cont'd****Insolvency and bankruptcy**

Deposits, interest, no payment, co-insurance form, 22R:24
 Going concerns solution, mechanism, 19:8-9,34-5,66-8,69-70;
 22R:32-3

Interventions and control takeover, 5:33,34; 8:40; 11:6,16
 Early intervention, 5:13-5; 17:65,68-9; 19:8-7,59; 21:25;
 22R:30-2

Winding-up procedure and policies, 5:21; 8:20; 11:47-8;
 17:65,69,70; 19:7,53-4,70; 22R:31,33

Jurisdiction

Insurances and mutual funds, 16:79

Life insurance companies, 17:53-4,63

Holding company versus trusts subsidiary, 17:54-5

Office of the Superintendent of Financial Institutions

Coordination and merger, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10;
 17:63

Disclosure and confidentiality, changes, need, 19:50

Data and information, common core, 19:51,56-8; 22R:65-7,84

Duplication, 10:12-3,14-5,19-20; 16:88-9; 17:74; 18:15-6;
 19:24-5; 20:50; 22R:86-7; 26:14

Consolidated Revenue Fund, access, limit, concerns, 10:9

Costs and supervision processes, 5:29; 22R:84

Intrusives, reduction, need, 10:8,13-4; 11:28; 18:14,15,
 16-7; 19:23,59-60; 20:53-4; 22R:8,85,88-9

Recoveries, agreements, disclosure, recommendation,
 22R:xxii-xxiii,81-2

Finance Department, role, 19:22,50

Recommendation, 22R:xxiii,90

Internal problems, turf powers, risk, 19:21-2,58-60; 22R:85

Intervention, early warning system, 19:50-1

Criteria, establishment, need, 19:55-6; 22R:85

Publication, 26:28-9

Watch list, 19:51,57

Liaison committee, improvement, 5:22; 10:14; 19:50

Opposition, 11:6,7; 22R:89,90

Strategic Alliance Agreement, 22R:84

Examination power, 17:73-4**Jurisdiction, comparison, 5:27-8,29; 10:15**

Rehabilitation powers, compensation fund, influence, 18:38-9

Powers, improvement, 8:20; 10:15; 22R:16,30**Role, clarifications, need, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xiii,xxiii,85-7, 90; 26:28****Quebec Deposit Insurance Board, parallelism, 8:4-5****Role and powers, 5:9,15; 11:17; 17:43****Additional powers, need, 17:69-70; 19:68-9; 22R:30****Parliament and senatorial committee, accountability,**

recommendation, 22R:xii,xxii-xxiii,79-80,82

Summary, 19:44**Canada-United States Free Trade Agreement**

Canadian periodicals, legislative modifications, conformity,
 49:29-30

United States concerns, 49:30-1,39,54-5,84

Clause 2005 - Cultural Industries, 49:39,54,84**Phased in, date, 46:29****Rule of origin, 46:29-30****Canada-United States Tax Convention**

Canada, tax heaven, convenience, benefits, limitations, 33:20-1

Canadian life insurers in the United States, not resolved, 33:21

Charitable donation to colleges and universities, treatment, 33:13-5

Credits, provinces and states, bind, 33:8-9

Banques et commerce, Comité sénatorial permanent—Suite**Projet de loi C-103, conventions—Suite**

Demande au ministre du Patrimoine d'obtenir du ministre des
 Finances l'engagement que le gouvernement apportera, dès
 qu'il le pourra, les amendements voulus dans le prochain
 projet de loi omnibus visant le ministère des Finances, afin
 d'atteindre les objectifs énoncés par l'Association du Barreau
 canadien dans son mémoire au Comité, 50:4

Réponse, lettre du ministre des Finances, 52:31-3

Documents, annexion aux Délibérations du Comité, 50:3-4,29

Projet de loi C-105, convention, adoption et rapport au Sénat,
 sans amendement, 45:4,18

Projet de loi S-2, convention, adoption et rapport au Sénat, sans
 amendement, 2:5,16

Projet de loi S-9

Convention, adoption et rapport au Sénat, sans amendement,
 33:4,23

Étude reportée, 31:3,30

Rapports au Sénat**Voir**

Rapports au Sénat

Recommandations

Listes, 7:7,16; 22R:xv-xxiv; 35:15-7; 39R:15-7; 54R:v-vi,
 40-50

3^e session, 34^e législature (1991-1993), citation, 39R:9

Réunion d'organisation, 1:7-9

Sous-comité du programme et de la procédure, motion,
 composition et mandat, 1:5,7

Vice-président, motion, élection du sénateur Sylvain, 1:5,7

Banques et opérations bancaires

Actif, intermédiation et disintermédiation, 25:20-1

Assurances, secteur, entrée et vente, 17:34,40,43

Abandon, tendance questionnée, 32:39

Assujettissement

Comparaison, 14:42-3; 17:34

Modifications, besoin, 30:18

Concurrence non équitable

Assurances, compagnies, conséquences, 30:18-9; 31:5-8,
 18-9

Dépenses fiscales et réglementaires, imposition, 32:6,11

Disparition et oligopole, risque, 30:36-7,40; 31:8,11,12;
 32:7-8,32; 39R:5

Renseignements personnels, utilisation, 32:31,36

Rentes, marché, 31:7,13,14-5

Rôles respectifs, importance, 31:8-9

Périodicité, nouveautés et modifications, 31:11-2

Pouvoirs, démarcation, à discuter, 23:10

Statu quo, maintien, 31:16-7,18

Société d'assurance-dépôts du Canada, capitaux, accès,
 32:20,22

Autres institutions financières concurrentes

Conséquences, 30:28,29; 32:12,35-6

Liste, 32:6,8,14

Concentration, risque, 31:12,13-4,15-6,20,22-5; 32:19-21;
 33:7,2

Marchés financiers, impact, 30:29,33

Consommateurs, accent, 27:18; 30:18,19-21,36,37; 31:25-6;
 32:31,32

Garantie, comportement, influence, impact, 30:41-3; 31:7,
 13,14,15,18-9,21

Libre choix, optique, 32:31,37; 39R:12

Critères de réussite, 32:5-6

Canada-United States Tax Convention—Cont'd

Death taxation, changes

American complexity, 33:18-9

Avoidance, possibility, 33:11

Exemption level, relief, 33:7-8

Foreign tax credit, inclusion, 33:8,16

Provinces and states, imposition, not binding, 33:8-9

Retroactive application, amounts, 33:15-8,17,18

Property value, importance, 33:10,19-20

Discussion

Article IV - Residence, 33:12-3

Article XXI - Exempt Organizations, 33:13-5

Article XXIX A - Limitation on Benefits, 33:20-1

Negotiations and changes

Calendar, 33:17

Requests, sources, 33:9-10

Other conventions, uniformity and consistency, 33:10

Person and individual, definition, 33:12-3

Signature and approval, United States, process, 33:8

Social security payments, 33:7

Withholding taxes, changes, reduction, 33:17-8

Dividends, application, percentages, 33:7,12,22

Foreign tax credit, inclusion, 33:22-3

Interest payments, 33:7

OECD countries, standard rates, 33:11

Revenue losses, 33:11-2,22

Royalty payments, percentages, 33:7,11

Broadcast royalties, 33:16-7

United States, unfulfilled desire, 33:21-2

Canadian Advanced Technology Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 41:21-9

Executive directors, regional distribution, 41:27

Membership, 41:21,26-7

Canadian Association of Retired Persons

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 9:20-30; 32:5-30; 35:79-91; 39R:4

Brief, 9:20

Recommendations, 9:22-4

Membership and bank account, 9:19-20; 33:89-90

Canadian Bankers Association (CBA)

Annual report, 1995, references, 54R:58

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 8:31-50; 32:5-30; 35:25-42; 51:4-25

Members, 8:37-8

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, position, 1:40-6

Canadian Bar Association

Basic information, 49:73-4

Bill C-103, position, 49:74-7; 52:21-2,33

Canadian Cancer Society

Bill C-11, position, 21:34-41

Canadian Commercial Corporation (CCC)

Administration, membership, 51:40-1

Activities, frequency and costs, 51:44

Board of directors, 35:11; 51:41,43

Branches and offices, 51:43

Decentralization, recommendation, 41:23

Banques et opérations bancaires—Suite

Assurances, secteur, entrée et vente—Suite

Consommateurs, accent—Suite

Libre choix, optique—Suite

Épargnes et investissements, gestion, conditions, 32:12,13; 39R:12

Hypothèques résidentielles, conditions, exemple, 32:13-4

Prix concurrentiels, 32:36,38

Paresse, petites entreprises, emplois, influence, 32:37-8

Réglementation, obstacle, 32:7-8

Vulnérabilité, 32:12-3

Conflits, recours et résolutions, 32:13

Guichet unique, 10:35; 27:17-8; 30:18; 31:21; 33:49-50, 53-4,56-7,87

Caisses populaires, 30:19,20,38-9; 32:26,36

Marketing direct, 17:78-9; 27:8-9; 31:5; 32:37

Produits combinés, craintes, 27:15-6

Réseaux, partenariat, possibilité, 30:19

Restrictions, maintien, demande, 39R:12-3

Services

Mise en place, coûts, comptabilisation demandée, 30:29-30

Qualités, importance, 31:17

Transactions internationales

ALÉNA et barrières commerciales, exemple, 32:25-6

Exportations, succès, 31:9-10,13

Via autoroute électronique, 30:33

Via succursales, 31:27,28; 32:19,37; 39R:13

Via vendeurs, employés, conseillers financiers et courtiers

Courtiers, entremise et partenariat, 17:80-1; 30:19,20,38-9; 32:39-40

Disponibilité, 32:35

Échappatoires et dispositions juridiques, risques, 30:35-6

Élimination, craintes, 8:11; 30:18,19-20,37

Formation, 17:34,40,43; 27:9; 30:30,33,35; 32:34-5,40

Assurance crédit, assurance voyage et collective, 30:43-4

Normes, discipline et déontologie, 27:26-7; 30:27,33-4, 40-1; 32:28-9

Contrôle fédéral-provincial, manque, 30:32

Contrôle provincial, 30:30,31-2,33

Guichet automatique versus service personnalisé, 30:34-5; 32:35

Incitation, pression et persuasion, 27:10; 28:12-3; 30:31,35; 32:38; 39R:12

Rémunération, 27:10,12-3

Banque virtuelle

Voir plus bas

Opérations bancaires à domicile

Banques étrangères

Concurrence à soutenir

Activités, exode, technologie électronique, aide, 32:15

Capitaux, apport, investissements intéressants, lien, 32:14

Marchés, ouverture, 32:19

Non-réciprocité, 32:15

Dispositions législatives, examen prochain, 23:9

Société d'assurance-dépôts du Canada, membres, 19:60-1

Refus, recommandation, 22R:xvi,32

Voir aussi plus bas

Propriété - Propriété étrangère

Bureaucratie, modèle, 40:20

Concentration et rationalisation

Voir plus bas sous

Propriété

Contrôle législatif, utilité, 51:9-10,20,23-4,25

Cotes, 19:20

Canadian Commercial Corporation (CCC)—Cont'd

- Existence and public perception, 41:9; 44:22,25; 43:24; 54R:25, 26
- Export Development Corporation
 - Cooperation and complementarity, 35:6,7,8,9,10,22; 41:24,27-8; 43:33; 48:27,30; 51:37,38-9,41,45; 54R:38
 - Merger and rationalization, 35:9-10,12,14; 41:28; 43:26-7; 51:45; 52:17-8
 - Conflict, concerns, 48:31; 51:37-8,41; 52:30-1; 54R:32-3,38
 - Recommendation, 54R:v,38
 - Skills, distinction, 48:30-2; 51:37,38; 52:17,18; 54R:32
- Exports, financing, role and mandate
 - Agriculture lending, 42:19
 - Business volume
 - Armament and defense, exports
 - NATO, NORAD and UN agencies, 35:8-9; 43:24,26; 54R:26
 - United States, agreement and trend line, 35:6,9,13-4; 51:39-40; 54R:55
 - Costs, 35:6,11,12; 51:39,45
 - Cost-recovery, 35:12-3; 41:24; 51:36,42
 - Evaluation, 35:10-1; 51:38
 - Increase, request, 35:5; 51:35,41-2,44; 54R:1
 - Loss, average, percentage, 51:35,40,42
- Computerized service, 43:25
- Contracting agency role, 35:5-6,7-8; 41:24; 44:22; 48:32; 51:34; 52:28; 54R:11,54-5
- Customers, marketing and payment terms, 51:34-5,43; 54R:11
- Sovereign performance guarantee, 35:22; 41:23; 51:35,37,40
- Subcontractors, use, recommendation, 41:24
- Private sector, partnership, 51:23,45
- Team Canada member, 51:35-6,36-7; 54R:26
- Progress Payment Program, pre-shipment financing, 35:5,6,11-2; 43:24-5; 51:43,45; 54R:11,55,58
- Financial institutions, participation, 35:6-7,14; 51:8,36
- Small firms assistance, 41:14; 48:31; 54R:55
- Amounts and numbers, 41:8,9-10; 51:35
- Suppliers and supplies, list, 51:35
- Utility, 51:42
- Historical background, 51:39
- Abolishment, 40:27
- Minister responsible, 51:44
- Recommendation, 41:23; 43:25,33
- Privatization, 41:24

Canadian Cultural Property Export Review Board

- Funding, 46:12
- Members, composition, expertise and honorarium, 46:8-9,11-2,23
- Role, cultural property, fair market value, determination
 - Appeal, process, 46:7,13-4,18-20
 - Workload, 46:15-6
- Appraisals, role, 46:9-10,20-1
- Time-limit, nature of material, link, 46:12-3

Canadian Exporters Association (CEA)

- Examination of the financial system since the 1992 reform, exports, financing, position and submission, 34:6-34; 35:15; 43:22-34
- Members, presentation, 34:6
- Study of the regulations proposed to the Export Development Act, position, 1:25-32

Canadian Farm Loan Act, 1927

- Historical background, 54R:46-7

Banques et opérations bancaires—Suite

- Dépôts, protection, 26:23,24
- Crédits, besoin, 11:22-3
- Impression, leurre, 30:29; 32:23
- Dérivés, produits et transactions, séances d'information, 32:9, 10,14
- Emplois, équité, minorités visibles, considération, 32:17-8
- Faillites et solvabilité, évaluation et réglementation
 - Assurance-dépôts, 8:40; 10:24-5,32-3; 22R:10-1
 - Banque Barings, Royaume-Uni, faillite, 26:10,11-2,13-4,18-9, 22-3
 - Répercussions mondiales, 26:16-7,23-4
 - Capitalisation, mondialisation, effet, 18:34-5
 - États-Unis, fermeture, disposition, création, 14:9,14-5
 - France, Suède et Norvège, 32:21
 - Fusion, 8:39-40
 - Immobilier commercial, effondrement, influence, 8:29-30, 49-50; 9:15-6; 10:7,20-1,24,33,34
 - Problème mondial, 18:34,35-6
 - Pertes financières, 6:22; 10:6,23,26,33-4; 11:35,37-8; 20:56; 33:81
 - Principes à respecter, 5:23; 10:16-7; 22R:13-4,16-7
 - Vérification interne, 12:46-7
- Fonds mutuels et dépôts, assurance, 8:41-2; 10:41
- Commercialisation, 25:17
- Contrôle, craintes, 33:80
- Prêtres conseils, 33:82
- Vendeurs, commissions, non divulguées, 27:10
- Gestion et administrateurs, limogeage, pouvoirs, 32:29-30
- Guichet automatique versus service personnalisé, 10:34-5; 27:8-9
- Personnes âgées et retraitées, préférence, 33:80,83,90-1
- Voir aussi plus haut sous*
 - Assurances, secteur, entrée et vente - Via vendeurs
- Heures d'ouverture, convenance, 17:33; 32:35
- Opérations bancaires à domicile, 43:18,19-20; 54R:15-6
- États-Unis, exemple, 44:15-6,31; 54R:15
- Europe, banque électronique, 43:19
- Manque, raisons, 44:31-3
- Opérations bancaires élargies, 32:10-1
- Opérations bancaires restreintes ou à risque, 25:7,10-1,12; 26:20,21
- Rendements, 25:15-6
- Versus opérations élargies, 26:14-5; 26:22-3
- Placement, conseils, personnes âgées, pressions, 33:83,87-8
- Prêts et crédit, disponibilité, traitement
- Agriculture
 - Concurrence, apport, 42:27-8; 51:13-4; 54R:20-1
 - Succursales, viabilité, péril, 51:14; 54R:21-2
 - Coopératives de crédit, remboursement en temps difficile, comparaison, 43:10-2
 - Intervention gouvernementale, plainte, 42:22-3
 - Portefeuilles, montant, 51:14
 - Prêts destinés aux améliorations agricoles, Loi, entremise, 41:7-8; 52:13-4,49,50
 - Saskatchewan, évolution, 43:18-9
 - Délaissement et désintérêt, 31:40,41,42
- Employés et personnel, formation, amélioration, 43:20
- Hypothèques résidentielles
 - Financement à long terme, historique, 40:15-6,20
 - Ratio valeur-prêt, 40:16
- Institutions financières d'État, partenariat, 51:11-3,16-7,18-9; 52:29-30
- Maritimes, 8:44-5

Canadian Federation of Agriculture

- Basic information, 42:17
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 42:17-28

Canadian Federation of Independent Business

- Examination of the financial system since the 1992 reform, Crown financial institutions, position, 41:4-21
- Recommendations, 41:8
- Survey requested, 41:9
- Membership, amounts, 41:4
- Women
 - Entrepreneurs, loans, discrimination, study, 32:28-7; 41:15-6
 - Executive level, representation, 41:16

Canadian Federation of Independent Grocers

- Basic information, 15:4-5
- Bill C-11, position, 15:5-8,11-7

Canadian Finance and Leasing Association (CFLA)

- Activities, information, 31:31-2; 36:26,29; 44:14-5
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 31:31-45; 36:26-9; 44:15-20,24,31-3

Canadian Fraternal Association

- Basic information, 33:69-70
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 33:70-9

Canadian Institute of Actuaries (CIA)

- Canadian Institute of Chartered Accountants, comparison, 7:27
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 7:17-43; 28:17-21
- Brief, 6:17; 28:17-8
- Jurisdiction, 7:26
- Members, 7:25-6
- Professionalism, rules of conduct, 7:23,27
- Public opinions, 7:39
- Role and mission, 7:26

Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA)

- Bill C-12, provisions, concerns, 12:51-2
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 12:7-29; 32:41-50
- Directors, control guidances, documents to be published, 32:42, 48
- Task force, establishing and participants, 12:10-1

Canadian International Development Agency (CIDA)

- Export Development Corporation, collaboration, 34:7; 43:31
- International exports, role, 43:34

Canadian Investor Protection Fund (CIPF)

- Bank line of credit, 12:35
- Establishment, historical background, 12:30
- Legislation, subjection, 12:31-2,37
- Operating costs and rate, 12:31,33,34
- Participants and members, 12:29,37
- Protection and coverage, awareness problem, 12:30; 22R:63
- Recognition, 12:40
- Role, audit concerns and oversight, 12:29-30
- Auditors, examination, 12:38
- Quality of work, evaluation, 12:38-40,44-5
- CDIC and CompCorp, comparison, 12:31-2,34,35-6,42,48

Banques et opérations bancaires—Suite

- Prêts et crédit, disponibilité, traitement—Suite
 - Petites et moyennes entreprises, 3:25-6; 29:20-1; 32:15-7, 23-5,38; 38:37-8; 40:6-7; 41:10-1
 - Autres institutions, concurrence, exemples, 38:36-7
 - Banque de développement du Canada
 - Centre de recherche et développement, similarité, 41:6
 - Chevauchement ou concurrence, 40:17-8,20-1
 - Capital de risque, manque, 40:17,20-1,26; 41:11
 - Pays à haut risque, raison, 51:11-2; 54R:14
 - Capitaux propres en garantie, manque, 40:14-5,17-8,21-2,23; 41:11
 - Communications, industrie, comparaison, 32:25-6
 - Coopératives de crédit, approche, comparaison, 43:14-6
 - Évolution, exemples, 41:14-5
 - Extérieur du Canada, 38:38-9
 - Femmes, chefs d'entreprise, traitement, 32:26-8; 41:15-6
 - Incitations et motivation, besoin, 38:11,12-3,30,34-5; 41:13-4
 - Industries de technologie de pointe, 41:25-6
 - Petits prêts, accès difficile, 40:14,25-6; 42:5-6,7; 52:5-6
 - Répartition géographique, secteurs, influence, 38:27,33-4,35
 - Tourisme, industrie, amélioration, 42:9
- Petites et moyennes entreprises, Loi sur les prêts, distributeur, 41:19-20; 51:10; 52:7-8,16,49,50
- Prêteur non dépositaire, comparaison, 31:32,35,41-2
- Prêts étudiants, 43:14; 51:10
- Régions, communautés, 11:7,19-20
- Primes de risque, système, 32:29
- Profits, évaluation, 8:17
- Propriété
 - Compagnie d'assurance propriétaire d'une banque, 31:5,20
 - Compagnie d'assurance propriété d'une banque, 27:21,26
 - États financiers, dépôt, date, harmonisation, 28:12
 - Régie des sociétés, différence, besoin, 27:27
- Concentration et rationalisation, craintes
 - Contrôle, perte, risque, 33:88-7
 - Limite questionnée, 31:22-3
 - Personnes âgées et retraités, opposition, 33:80,81
 - Renseignements personnels, utilisation, 33:54,55-6,82,85, 88-9
 - Services, détérioration, prix, majoration, 33:81,83,85,86
 - Versus concurrence et mondialisation, 31:12,13-4,23-4; 33:63-4,65-6,83
 - Croissance, ralentissement, besoin, 33:81
 - Degré, évaluation, besoin, 33:82,84-5
 - Oligopole, risques, 33:32; 39R:5
 - Propriété croisée, 33:84
- Crédit-bail, compagnies
 - Autorisation, 31:39-41
 - Intérêts étrangers, propriété, 32:7
- Fiducie, compagnies
 - Absorbées et fusionnées par les banques, 8:43; 10:6,9; 11:25-6; 26:7; 30:28-9; 31:5; 32:7,19; 33:80; 39R:5
 - Assurances, marketing, restrictions, 31:5
 - Compatibilité, planification, succession, 25:16-7,19-20
 - Substituts, concurrence, 8:5-6,14,25,35,42-4; 10:6; 11:21
 - Technologie, influence, 10:33-5
 - Tableaux, pourcentages après réforme de 1992, 39R:3,21-4
 - Trésor, liquidités, accès, 31:5
- Institutions de dépôts, pourcentage, 10:6,10,34
- Propriété étrangère, 11:27; 23:15-7; 25:13-4,17

Canadian Investor Protection Fund (CIPF)—Cont'd

- Role, audit concerns and oversight—*Cont'd*
 - Firms per year and periodicity, 12:38,45-6
 - Internal auditing, 12:46-7
 - International basis, capital requirements, evaluation, 12:40-1
 - Reports, preparation, 12:37-8
 - Risk premium, 12:37
 - Self regulatory organizations, 12:30-1,33-5
 - Review, samples, selection, 12:38
 - Standards, establishment, process, 12:36-7
- Securities, coverage, 12:30,31,42
- Reimbursement
 - Calculation approach, 12:33-4,35-6,42-3
 - Interest, 12:47
 - Time limit, 12:32-3
- Staff, 12:31

Canadian Life and Health Insurance Association (CLHIA)

- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 14:29-47; 31:4-30
- Brief, 31:4-5

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation (CompCorp)

- Basic information, 8:10; 14:32
- Canada Deposit Insurance Corporation
 - Dual responsibilities, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-6, 40-1; 11:17-8; 14:45,46-7; 16:80; 20:18-9,53-4,55; 22R:88
 - Privatization, 16:94-5,99-101
 - Relationship or comparison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12, 66,67,68,85
 - Rolled up, 17:9
- Canadian Investor Protection Fund, comparison, 10:35; 12:34, 35-6,48; 14:37
- CDIC-2, crown corporation or privatization, 11:46; 14:40-1,42; 16:79,99,100-1; 17:14-5,36-7,41,66-7,68,90-1; 18:48,69-70, 72; 19:9,42,58; 22R:43
- Active board, 21:9,12-3,17-8,19-20
- Capital, raise, 23:25-6; 32:20,22
- Costs
 - Consumers, assumption, 17:34
 - Duplication, 19:65-6,70; 21:18-9
- Credibility, foreign consumers, confidence, 18:75-6
- Independency, 18:63-4
- Political pressure, concerns, 21:18
- Rejection, reasons, 22R:viii-ix,47,48
- Restructuring and rehabilitation mechanism, limits, 20:48,66-7
- CLHIA-CompCorp Task Force on Capital Adequacy and the Consumer Protection Review, 18:47
- CompCorp Life Insurance Company, subsidiary, establishment, 14:33
- Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, participation, 17:67
- Intervention, delays and costs, 18:61,62,63
- Evaluation, 7:37-8; 8:10-1; 17:65,67,85-6,91; 18:46-7; 30:42; 31:22
- Finances
 - Capital, access, need, 14:35,42; 17:9,10,12; 18:49,50,51,54, 70; 20:67
 - Consolidated Revenue Fund and government credit line, 10:9,35, 36-7; 11:45-7; 14:35-6,38-9; 17:37; 18:48; 19:9-10; 20:67; 21:9; 22R:viii,ix,46
 - Guarantee funds, improvements, 18:48-9

Banques et opérations bancaires—Suite

- Propriété—*Suite*
 - Règle de 10 pour-cent, 8:5,14,24,38-9; 10:9-10,22,23-4
 - Propriété dispersée versus capital fermé, 10:21-2,28-8; 17:26-7,33-4,38,39,43; 26:7; 32:10
- Système, appartenance canadienne, patriotisme, 32:6,9,17, 18-9
- Valeurs mobilières et maison de courtage, 12:36; 14:41; 23:25; 26:7
- Fort présence étrangère, 32:14
- Secteur, mainmise canadienne, prévoyance, 32:6-7,20,21
- Qualité et disponibilité, consommateur, choix, base, 32:18-9; 48:39
- Renseignements personnels, usage et vie privée, protection
 - Code de pratiques élaboré, 33:39
 - Infractions, embarras, pouvoir, 33:52-3
- Craintes, 33:54-5,55-6
 - Personnes âgées et retraités, 33:82,85,88-9
- Politiques, améliorations, 33:37
- Transfert aux filiales, interdiction, 31:27,28
- Secteur, importance, force et solidité, 32:22-3
- Critiques et dénigrement, 32:6,7,8,10,14; 33:86
- Gouvernement, objectifs communs, 32:8-9
- Système de paiement, dépendance, 26:25
- Technologies, informatique et électronique, influence, 32:12
- Opposition, 32:7
- Personnes âgées, non conviviales, 33:83
- Tiers-monde, pays, attrait, 8:50
- Voir aussi sous*
 - Exportations et exportateurs
 - Société pour l'expansion des exportations

Barings Bank, Royaume-Uni, faillite

- Conspiration, allégations, 26:18-9
- Déversement pétrolier, réaction, comparaison, 26:16-8,23
- Dérivés, raison et effets, 26:10,11-2
- Application canadienne, crainte, 26:13,16,22-3; 27:25
- Montants, 26:13-4
- Répercussions mondiales, 26:23-4

Barron, Christopher, Association des compagnies de fiducie du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:58-69

Bartholemew, Philip, Comptroller of the Currency, États-Unis

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 14:5-30
- Notes biographiques, 14:4-5

Bayne, Norm, ministre de l'Industrie

- Projet de loi C-99, 53:12-3,16-7,20

Bays, Glen, Association des banquiers canadiens

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:32, 38-9

Beaudoin, François, Banque de développement du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 47:5-19,23-9
- Projet de loi C-91, 38:9-11,22,24-9

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation**(CompCorp)—Cont'd****Finances—Cont'd**

Losses, costs, members and policyholders, assumption, 18:61,62, 67-8,70-1; 19:10

Pre-funding, 11:47; 14:34,38,42; 18:47; 21:9

Recommendation, 22R:43-4

Premium income, assessment and borrowing power, 14:32,33,36, 37-8; 17:86-7,68; 18:47,48,70; 22R:2

Risk-related assessment, 18:72-3

Self-financing, 21:10-2

Jurisdiction, 12:31-2

Stringency, banks, comparison, 14:42-3

Life and Health Insurance Policyholder Protection Fund,

replacement, recommendation, 22R:x-xi

Members

Confidentiality, waiver, 10:35,36; 22R:44

Independent directors, inclusion and collaboration, 10:36;

14:33-4,46; 18:47,48,63-4; 20:66; 21:9,12-3,17-8,19-20;

22R:44-5

Insolvency

Early intervention, 18:69,70; 21:13,18

Going concerns solution, mechanism, 17:67; 19:8-9,35-6, 66-8,69-70; 22R:viii,x,45

Policyholders, protection, 14:31,33; 17:90-1; 18:45-6,47; 20:48,68; 22R:37

Adequate coverage, evaluation and need, 19:37; 21:8-9; 22R:45

Justification, 18:64-5,67

Products covered, 18:54-6; 20:68-9; 22R:45

Payment system, importance, 14:38; 17:65-6; 18:65,67; 19:8; 22R:ix,48

Preventive measures, 14:31,34-5,43-4; 18:50-1

Provincially chartered, arrangements, need, 17:68

Sound business and financial practice, standards, 18:47,49-50,72

Origin

Delays, 18:71-2

Governmental intrusion, concern, 18:55-6,65,66-7,69,72; 22R:35-6

Roles and powers, improvements, 11:7; 17:67-8; 18:47-8; 20:48;

21:13; 22R:48; 31:22

Staff and employees, 18:53

Canadian Magazine Publishers Association

Bill C-103, position, 49:55-70

Canadian Police Association

Bill C-2, position, 6:18,37-52; 7:12

Canadian Standards Association (CSA)

Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:23-39

Testimony, date, 27:17,19

Canadian Tobacco Manufacturers' Council

Cigarettes, kiddy packs, production, prohibition, 13:9,12,14,15, 16-7,21

Canadians Against Violence Everywhere Advocating Its Termination (CAVEAT)

Bill C-2, position, 6:18; 7:12-4

Belgique

Canada, convention fiscale, négociations, 33:10; 45:12

Dettes publiques, propriété, 3:22-3

Bellevue, Doug, Société pour l'expansion des exportations

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:17-8,24

Benoit, Paul, greffier du Comité

Projet de loi C-99, 53:6

Berry, Sandra, Time Canada Ltd

Projet de loi C-103, 49:51

Biddell, Jack (présentation personnelle)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 9:6-19

Notes biographiques, 9:5-6

Self-Reliant (The) Future for Canada, références, 9:5,10,15**Biens culturels**

Définition et composition, variété, 46:6

Dons, juste valeur marchande pour fin d'impôts, fixation

Appel, processus

Dons irrévocables, Cour de l'impôt, rôle, 46:7,18-9,21,22-3

Dons proposés, 46:7,14

Sans révision judiciaire, 46:13,18,19-20,22

Origine, 46:15-8

Armes à feu anciennes, exemple, 46:14

Délais, nature unique des objets, lien, 46:12-3

Évaluateurs indépendants, 46:9-10

Évaluation, processus et rôle, 46:9,10,20-2,23

Ministres de la Couronne, archives, 46:9

Valeur, chiffres, difficultés, 46:10-1

Établissements désignés, 46:7-8,14-5,22

Conservation, contrôles environnementaux, 46:8,10

Personnel, compétences, 46:10

Licences d'exportation, processus, 46:6,16-7

Dons projetés, 46:17

Biens culturels, Loi sur l'exportation et l'importation*Voir*

Projet de loi C-93

Black, Bill, La Meritime

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 21:5-22

BOLDUC, honorable Roch, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:21, 32-3

Bonin, Bernard, Banque du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:16, 21; 29:23,30

BOSA, honorable Peter, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 42:13-5,25

Bourbonnière, Paul, Life Underwriters Association of Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:84, 89-92

- Cantin, Claudette, Canadian Institute of Actuaries**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 7:27-8, 35,41-2
- Cantor, Paul, Confederation Life Insurance Company**
Biographical notes, 16:50
Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:50-72,74-6
- Caponi, Dennis, Life Underwriters Association of Canada**
Biographical notes, 27:20
Examination of the financial system since the 1992 reform, 27:20-1,30
- Carchrae, John A., Canadian Institute of Chartered Accountants**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:50
- Carrier, Jean-Jacques, Canadian Institute of Chartered Accountants**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 12:23
- CARSTAIRS, Hon. Sharon, Senator**
Bill C-90, 45:10
Bill C-105, 45:16
- Cavan, Maureen, Canadian Magazine Publishers Association**
Bill C-103, 49:55-62,65-70
- CAVEAT**
See
Canadians Against Violence Everywhere Advocating its Termination
- CBA**
See
Canadian Bankers Association
- CCC**
See
Canadian Commercial Corporation
- CDIC**
See
Canada Deposit Insurance Corporation
- CEA**
See
Canadian Exporters Association
- CFLA**
See
Canadian Finance and Leasing Association
- Chambers, Morris W., Canadian Institute of Actuaries**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 7:23-7, 29-30,32,34-6,40-3; 28:19-21
- Chant, John (Personal presentation)**
Biographical notes, 25:4
Examination of the financial system since the 1992 reform, 25:4-21
- CHARBONNEAU, Hon. Guy, Senator**
Bill C-9, 4:17,18
Examination of the financial system since the 1992 reform, 8:49-50; 11:16-8,19-20; 12:48
- Bourgeois, Robert, Bureau fédéral de développement régional (Québec)**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 47:38-41,43,48-8
- Braut, Marc-A., ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 52:9-13,17-8,21,27-9
- Breakwell, Candace, ministère du Revenu national**
Projet de loi C-102, 46:27,29-30,32-3
- BRI**
Voir
Banque des règlements internationaux
- Brickman, Lucie, ministère des Finances**
Projet de loi C-9, 4:7-8
Projet de loi C-27, 9:34
Projet de loi C-70, 37:13-4
- Brierley, James A., Institut canadien des actuaires**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 7:17-34,37-43; 28:18-9,21
- Brock, William T., Association des banquiers canadiens**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:5-30
- Brown, JoAnne C., Association des courtiers d'assurances du Canada**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:37-8,41
- BRYDEN, honorable John G., sénateur**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 28:13-5
- BSFI**
Voir
Bureau du surintendant des institutions financières
- Budgets**
Projets de lois et modifications techniques, 4:15-7; 9:30-1,36-7
Délais, 9:31,33,34-5,37
Parlement britannique, comparaison, 9:35-6,37
- Bureau d'assurance du Canada**
Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, position, 1:33-40
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 28:4-17
- Bureau du Commissaire à la vie privée du Canada**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 33:39-57
- Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)**
Employés, 10:31,38,39
Rôle et responsabilités
Actuaires, lien, 7:22,24
Dérivés, 11:38; 12:10-1; 26:11-9,26; 29:23-4,31-2
Frontière canadienne, débordement, 18:16

Charest, Yvon, Canadian Institute of Actuaries

Examination of the financial system since the 1992 reform,
7:18-20,22,25,30-1,33,35,38,41,43

Chertkow, Joseph P., Trust Companies Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform,
33:62-3,69

Child Find Canada Incorporated

Bill C-2, position, 6:18; 7:14

Children

Abduction, border protection, concerns, 6:46-7,53-4,58,63;
7:14,15

China

Export Development Corporation, assistance, 34:12; 35:21
Concessional financing, 35:17-8; 36:11-2,17,22
Government and state banks, guarantor, 48:36

CIA

See

Canadian Institute of Actuaries

CICA

See

Canadian Institute of Chartered Accountants

CIDA

See

Canadian International Development Agency

Cigarettes

See

Tobacco and tobacco products

CIPF

See

Canadian Investor Protection Fund

CLHIA

See

Canadian Life and Health Insurance Association

Close, Patricia M., Finance Department

Bill C-5, 3:35-41

Bill C-102, 46:24-7,29-32,34,36-43

Collis, J. Dean, Canadian Exporters Association

Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
1:32

CompCorp

See

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation

Conacher, Duff, Democracy Watch

Examination of the financial system since the 1992 reform, 28:22-7

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Auxiliary federation, Acadia, Ontario and Manitoba, relationship and
services offered, 48:46,51,53-5

Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)—*Suite***Rôle et responsabilités—*Suite***

Informations, divulgation et accès, 8:19; 16:27

Assurances, industrie, 18:22-3

BSFI-54, 16:35,36,37,40,42,46,47,48,55-6,85,89-91;

17:21,28-9; 18:11-2; 20:49

BSFI 20-10, 18:27-8

Clarté, recommandation, 22R:xxi,63,68

Difficultés, 16:40-2,45-6; 18:8

Publication, disposition législative, 18:10-1

Formulaires remplis, information surveillée, 18:24-5

Version résumée, 18:25

Marchés, mécanisme d'information, 18:49,50,62-3,74

Ratios, hésitation, 18:25-6

Transparence, lien, 18:8,23,24,36,37,76

Institutions à charte fédérale, assujettissement, 22R:87-8

Parlement et comité sénatorial, reddition de comptes,
renforcement, recommandation, 22R:xii-xiii,xxiii-xiv,85-6;
26:4-5

Réglementation, 5:10,13-4,15,16; 8:20; 10:10; 52:8

Actuaire, 26:9

Indépendant, nomination, besoin, 18:8-9,39-40; 20:49

Banques-compagnies d'assurance, distinction, compréhension,
18:57-8

Coopération fédérale-provinciale, besoin, 20:71-2

Fiducie, propriété d'une compagnie d'assurance-vie, pouvoirs,
22R:xxiii,80,82-3

Fonds mutuels, assujettissement, 20:70-1

Intervention, pouvoirs, 5:38-9; 16:27,39,48

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 18:11-3

Délaix et intervention précoce, 18:6-7,14,28,33-4; 19:6-7;
22R:33-5

Efficacité, preuve, médecine, analogie, 20:59-60,63-4

Recommandation, 22R:xvi,xvii,36; 26:28

Intervention graduée, 18:5-6,8; 20:46,60-1; 22R:69,71

Pouvoirs discrétionnaires, usage, 18:23-4,33

Saisie, redressement, procédures, recommandation, 22R:xi;
28:17-8

Implantation, délais, 22R:xiv

Poursuite de l'exploitation, options, 18:7; 22R:xviii,42,44

Sans appel, préoccupations, 33:58,66-7,69

Liquidation, tribunaux, pouvoirs, 18:19-20; 22R:xvi

Périodicité, 10:17-8,38-40; 17:71

Risques, évaluation, inspections, processus, 10:16-7,21-3,38,
39; 18:9

Actif, portefeuille, concentration, 20:56,57-8; 26:8

Critères

Normes à réviser, 20:69-70

Publication prochaine, 18:37,41-2; 20:69; 22R:69

Saine gestion, normes, attentes, 18:17-8,42; 20:69-70;
22R:69,72-4

Vérificateurs externes, rôle, 20:56-7

Révision de 1997, préparatifs, 26:5

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de
personnes, relation, 10:12

Société d'assurance-dépôts du Canada

Collaboration et fusion, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10;
17:63

Comité de liaison, renforcement, 5:22; 10:14; 19:50

Dédoulement et chevauchement, 10:12-3,14-5,19-20;

18:88-9; 17:74; 18:15-6; 19:24-5; 20:50; 22R:91-2;
25:14

- Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec—Cont'd**
 Business Development Bank of Canada
 Competition, 48:44-5,55-6; 54R:18
 Complementarity via delivery system, 48:43,56-7; 54R:27
 Credit unions, comparison, 43:15; 48:51
 Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 48:43-59
 Export Development Corporation, single access, 48:58-9
 Federal Office of Regional Development (Québec), partnership, negotiations, 48:57
 Industry, importance and acquisition, 11:25
 Insurance, vehicle, home and general, sale, activity, 30:19,20, 38-9,40; 32:36; 43:15
 Evaluation, 32:26
 Through brokers
 Disappearing, reason, 32:38
 Legislative necessity, 17:80-1; 30:19,20,43; 48:52-3
 Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins, financial services and assets, 48:42-3
 Laurentian Bank, ownership, comparison, 48:43,51-2
 Small business, credit, access, 41:14-5
 Crown financial institutions
 Competition, 48:44-5,55,56; 54R:18,27
 Complementarity, 48:43,45,46
 Distribution system, use and comparison, 48:43,49,50,56-7; 54R:27
 Traditional financing, suggestion, 48:55-6
 Single access, training, 48:49-50,57-9
 Depositors, commitments, rules to meet, 48:44,48
 International area, 48:47-8
 Loans
 Amounts, 48:45,46-7,50,51
 Loss target, 48:47
 Risks, selection criteria, 48:48
 Regional localization and communities, 48:46,50-1
 Staff changes, impact, concerns, 48:48-9
 Unequal treatment, appeal, 48:49
 Venture capital market, 41:25,26
- Confederation Life Insurance Company, bankruptcy**
 Assets and liquidity
 Capital, raise, exercise, 16:51,53,92-3; 17:17,54; 20:5,15-6,30; 22R:2
 Diversification, 16:61
 Concentration, real estate, 16:24,56-7,59; 17:25-6; 18:13,14, 28; 19:13,15,17,21; 20:11-2,17,59
 Maritime Life, 21:21-2
 Policies, surrender, liquidity run, 16:51-2,60; 17:81-3; 20:27; 22R:39-40
 Review, 16:51; 18:51
 Support mechanisms, lack, 16:52,54,55,56,59-60,67-8; 17:41
 Board and management
 Bad management, 21:8,12-3; 31:14
 Functions, split, 16:63-4
 Meetings, frequency, 16:53,54,64
 Office of the Superintendent of Financial Institutions, recommendation, reaction, 18:31-3
 Relationship, evaluation, 16:80-1,96-7; 17:53
 Role, questioning, 20:39
 Confederation Trust, deposit-taking subsidiary, failure, link, 17:53-5
 Canada Deposit Insurance Corporation
 Claims, preliminary estimates, 17:54
 Jurisdiction, 17:53
- Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)—Suite**
 Société d'assurance-dépôts du Canada—Suite
 Collaboration et fusion—Suite
 Dédoulement et chevauchement—Suite
 Coûts et surveillance, 5:29; 22R:88-9
 Réduction, besoin, 10:8,13-4; 11:28; 18:14,15,16-7; 19:23,59-60; 20:53-4; 22R:9,89-90,92-3
 Recouvrement, entente, divulgation, recommandation, 22R:xxiii-xxiv,85-6
 Finances, ministère, rôle, 19:22,50
 Recommandation, 22R:xxiv,94
 Trésor public, accès limité, craintes, 10:9
 Divulgence et confidentialité, modifications, besoin, 19:50
 Base d'information commune, 19:51,56-8; 22R:69-71,88
 Entente stratégique conclue, 22R:88
 Intervention précoce, 19:50-1
 Critères, établissement, besoin, 19:55-6; 22R:89
 Publication, 26:28-9
 Liste de surveillance, 19:51,57
 Opposition, 11:6,7; 22R:94,95
 Problèmes internes, pouvoirs, lutte, risques, 19:22,58-60; 22R:89
 Compétences, comparaison, 5:27-8,29; 10:15
 Redressement, pouvoirs, caisse d'indemnisation, influence, 18:38-9
 Examen, pouvoir, 17:73-4
 Pouvoirs, renforcement, 8:20; 10:15; 22R:18,33
 Rôle, clarifications demandées, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xiii,xxiv, 90-1,94; 26:28
- Bureau fédéral de développement régional (Québec)**
 Centracacs PME, centre d'information, programme, 47:39
 Organismes fédéraux, partenariat, 47:38-9,43
 Banque de développement du Canada, capital de risque et patient, comparaison, 47:40-2
 Protocoles d'entente, 47:39-40,46,47-8; 54R:39
 Marché international, accès, 47:40,46
 Secteur privé, partenariat et alliance, 47:40,46-7
 Caisses populaires et d'économie Desjardins, 48:57
 Succursales et système de livraison, 47:39,47,48
 Juridiction, 47:42-3,49; 54R:69
 Mandat, orientation, 47:38,39; 54R:69
- Burns, James W., Great-West, compagnie d'assurance-vie**
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:5-13,16-7,19-31
- C.D. Howe**
 Voir
 Institut C.D. Howe
- Caisse centrale Desjardins**
 Voir
 Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
- Caisses d'épargne et de crédit**
 Voir
 Coopératives de crédit
- Caisses populaires Desjardins**
 Voir
 Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Confederation Life Insurance Company, bankruptcy—Cont'd

- Confederation Trust, deposit-taking subsidiary, failure, link—Cont'd
- Directors, independence, 17:55; 19:44
- Manulife Financial, buying, 18:46
- Confidence, loss, 16:24-5,26,31-2,33,39-40,95-6; 17:91-3; 20:9, 27; 21:22-3; 31:27
- Disclosure, documents, issued, 16:54-5,58; 18:8
- Difficulty, legislative provision, 18:10-1
- Factors, knowledge, future, importance, 11:38; 16:57; 18:9,33; 19:17; 20:48
- Downstream problems, 27:24

Life insurance

- Growth, long-term assets, creation, 16:75-6
- Industry, strength and stability, impact, 18:44-5

Liquidation

- Confidentiality restraints, 16:7; 18:62-3
- Date, 22R:3
- Peat Marwick Thorne Inc., liquidator's agent, 18:45
- Policyholders
 - Information and guidance, requests, 18:46
 - Losses, 21:7,19
 - Prescribed limits, recovery, 17:86; 18:45-6; 22R:37
- Soft landing, preference, 31:27-8
- Office of the Superintendent of Financial Institutions, role and powers used, 18:11-3,23-4,63
- Lack, historical background, 18:33
- Ratios, historical decrease, 16:33,38,56,58-9,85-6,96; 17:23,79; 20:12,15; 21:14,15-6
- Intermediation, need, 17:81-3
- Regulator, takeover, 16:24; 17:54
- Intervention, delays, 16:25,26,27,33-4,37-9,46,53-4,57,60,93; 17:16-7,68; 18:14,28,33-4,37,62-3; 19:13-4,17; 20:13; 21:12
 - Finance Department, 19:5-6,12-3
 - Structure, lack, 17:28; 18:8; 19:9
- Withdrawals, moratorium, 16:25
- Solvency test, failure, 16:40,56
- Turnaround, possibility, 16:50-1,52
- Costs, options, 18:61; 19:9
- Demutualization, limits, 16:51,60,61-3,97-8
- Great-West Life Assurance Company, merger, 11:25; 16:51,62; 17:25; 19:5
- Participation, 18:7
- Rescue party, coordinator, 16:93-4
- United States, consideration, 16:54,86-7; 18:77; 20:17; 32:19

Congress Financial Corporation Canada

- Basic information, asset-based lending style, 44:11-4

Consumer price index (CPI)

- Calculation, base, 3:15-6
- Imbalances, measurement, 3:16
- Primary commodities, price, influence, 29:5-6
- Products, quality, 3:16-7
- Taxes, changes, influence, 3:7-8,16; 29:5
- Increase, rate, 3:9
- Fluctuation, inflation rate, influence, 3:7,8; 29:4-5
- Prices, stability, compatibility, 3:7

Consumers Association of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 27:7-19
- Financing, cuts, 28:23
- Privacy, general study, 27:16-7

Calmeadow Corporation

- Fondation, année et raison d'être, 51:26
- Micro-entreprises, secteur rural, crédit, accès, distributeur
- Clients, définition, 51:26,27-8,32
- Femmes entrepreneurs, 51:26,27,33
- Gouvernement fédéral, intérêt, 51:29
- Encouragements fiscaux, besoin, 51:30
- Pays, localisation, 51:26,27
- Nouvelle-Écosse, 51:28,29,31-2
- Pays en voie de développement, exemples, 51:27
- Québec, 51:33
- Prêts, 54R:11,50
- Modèles centralisés et décentralisés, 51:28,33; 54R:39-40
- Recouvrement, rentabilité, 51:29-30; 54R:40
- Variation, montants, 51:27,28-9,30; 54R:40
- Secteur privé, partenariat
 - Banques canadiennes, 51:28,29,32
 - Partenaires étrangers, exemples, 51:27
 - Portefeuille actif, montant, 51:27,31
- Transaction, coûts, 44:30,34; 51:26,27,28,33
- Taux d'intérêt réel, balance, 51:30-1

Canadian Magazine Publishers Association

- Projet de loi C-103, position, 49:55-70

Canadiens Against Violence Everywhere Advocating its Termination (CAVEAT)

- Projet de loi C-2, position, 6:18; 7:12-4

Cantin, Claudette, Institut canadien des actuaires

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 7:27-8, 35,41-2

Cantor, Paul, Confédération, compagnie d'assurance-vie

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:50-72,74-6
- Notes biographiques, 16:50

Caponi, Dennis, Association des assureurs-vie du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 27:20-1,30
- Notes biographiques, 27:20

Carchree, John A., Institut canadien des comptables agréés

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:50

Carrier, Jean-Jacques, Institut canadien des comptables agréés

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 12:23

CARSTAIRS, honorable Sharon, sénateur

- Projet de loi C-90, 45:10
- Projet de loi C-105, 45:16

Caven, Maureen, Canadian Magazine Publishers Association

- Projet de loi C-103, 49:55-62,65-70

CAVEAT*Voir*

- Canadians Against Violence Everywhere Advocating its Termination

CCC*Voir*

- Corporation commerciale canadienne

- Convention between Canada and the Republic of Hungary, an agreement between Canada and the Federal Republic of Nigeria, an agreement between Canada and the Republic of Zimbabwe, a convention between Canada and the Argentine Republic and a protocol between Canada and the Kingdom of the Netherlands for the avoidance of fiscal evasion with respect to income taxes and to make related amendments to other Acts, Act to implement
See
 Bill S-2
- Convention between Canada and the United States of America with respect to Taxes on Income and on Capital
See
 Canada-United States Tax Convention
- Convention on the Rights of the Child
 Canada, ratification, 6:45-6
 Discussion, clauses 11, 34 and 36, 6:46
- Cooke, Rolfe, Export Development Corporation
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:30,37-8
- Cools, Hon. Anne C., Senator
 Bill C-99, 53:21
- Cooper, Al, Canadian Bankers Association
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:13
- Cooper, Shawn, Canadian Bankers Association
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:27-9
- Coopérants (Firm), bankruptcy
 Financial intermediators, role, 17:77,82-3
 Jurisdiction, court matter, 18:18-9
- Corporate governance
See
 Financial institutions - Managers and directors
 Life insurance - Board and management
See under
 Corporations
- Corporations
 Corporate governance
 Boards
 Pool, expansion, need, 20:34,36-7
 Role
 Federal-provincial task force, development, recommendation, 20:38-9
 Independence, importance, 20:33-4,35-6,40
 Management, relationship and conflict, 20:39-40,41-4
 Public confidence, guardians, 20:33,34-5
See
 Definition, 20:32
 Legislative changes, 12:49-50
 Accounting records, keeping periodicity, 12:50
 Audit statements, filing, requirement, elimination, 12:50,51-2
 Consultations, participation, 26:19-20
 Financial institution, comparison, 23:17-8
 Legislative changes
 Control and subsidiary, definition, improvements, 12:49
 Degree granting, 12:54
 House and Senate Committees, review within three years, 12:50
 Public consultations, stakeholders, 12:52-3,54-5
- Centrale des caisses de crédit du Canada
Voir
 Société canadienne de crédit coopératif limitée
- CFLA
Voir
 Association canadienne de financement et de location
- Chambers, Morris W., Institut canadien des actuaires
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 7:23-7, 29-30,32,34-6,40-3; 28:19-21
- Chant, John (présentation personnelle)
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 25:4-21
 Notes biographiques, 25:4
- CHARBONNEAU, honorable Guy, sénateur
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 8:49-50; 11:16-8,19-20; 12:46
 Projet de loi C-9, 4:17,18
- Charest, Yvon, Institut canadien des actuaires
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 7:18-20,22,25,30-1,33,35,38,41,43
- Chertkow, Joseph P., Association des compagnies de fiducie du Canada
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:62-3,69
- Child Find Canada Incorporated
 Projet de loi C-2, position, 6:18; 7:14
- Chine
 Société pour l'expansion des exportations, aide, 34:12; 35:21; 48:35
 Financement de faveur, 35:17-8; 36:11-2,17,22
 Gouvernement et grosses banques, entremise, 48:36
- Chômage
 États-Unis, taux, 3:28
- Cigarettes
Voir
 Tabac
- Close, Patricia M., ministre des Finances
 Projet de loi C-5, 3:35-41
 Projet de loi C-102, 46:24-7,29-32,34,36-43
- Collis, J. Dean, Association des exportateurs canadiens
 Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:32
- Commission canadienne d'examen des exportations de biens culturels
 Financement, 46:12
 Membres, composition, expertise et honoraires, 46:8-9,11-2,23
 Rôle, biens culturels, juste valeur marchande, détermination
 Appel, processus, 46:7,13-4,18-20
 Travail, surplus, 46:15-6
 Délais, nature unique des objets, lien, 46:12-3
 Évaluation, rôle, 46:9-10,20-2

Corporations—Cont'd

Legislative changes—Cont'd

Technological innovation, use, 12:50

See also

Financial institutions

Coyle, Mary, Corporation CalmesadowExamination of the financial system since the 1992 reform,
51:26-33**CPI***See*

Consumer price index

Credit insurance*See under*

Export Development Corporation

Exports and exporters

Credit Union Central of Canada

Basic information, 30:15; 43:4,14

Examination of the financial system since the 1992 reform,
position, 30:14-26; 43:4-34**Credit unions**

Agriculture lending, situation, 42:17,27

Community commitment, worst of times, examples, 43:8-9,10,
11-2; 54R:16-7

Exports, situation, 43:21

Banks and banking

Alternative, 30:15

Competition, 10:10,26,34-5; 30:19; 32:35; 42:27-8

Differences, 30:20-1,38

See also below under

Small business

Business Development Bank, relationship, 43:12; 54R:17-8

Caisses populaires Desjardins, comparison, 43:15; 48:46,51

Consumers, full financial services, objective, 30:15-6,18,19,20,
21-2,37

Home banking with VanCity, 43:18,19-20

Deposit insurance, help, 10:31

Farm Credit Corporation

Competition, 42:23,27; 43:8,8-9; 48:21

Consolidated Revenue Fund, access, 43:17

Loan workout situation in financial trouble, comparison, 43:10-2

Partnership, possibility, 43:6,8,9; 54R:17

Regulation, similarity, need, 43:7-8,9-10

Insurance

Auto leasing, 30:16

Arbitrary restrictions, 30:15,20

Auto industry, conjunction, 30:17

Central point, network distribution, 30:17-8

Conflicts of interest, 30:23-4

Companies, ownership and shareholders, 30:25

Privacy and personal information, respect, 30:22,25-6

Retailing, restrictions, 30:15,18-9

Through brokerage system, 30:25

Jurisdiction and powers, provincial, 30:15; 42:27; 48:51

Ontario, enhanced powers, 43:14,16; 48:46

Ownership, 30:14,21

Widely held, preference, 30:15,16-7

Regulation, 27:28; 43:5

Farm Credit Corporation, similarity, need, 43:7-8,9-10

Federal-provincial harmonization, 27:25-6

Commission royale d'enquête sur les publications, 1960

Création, 49:12

Mandat, 49:7

Publicité comme source de profit, recommandations, 49:7,8

CompCorp*Voir*Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de
personnes**Comptables et comptabilité**

Comptables, rôle

Autoréglementation, participation, 12:37

Crédibilité, indépendance professionnelle, 12:21-2; 32:42

Élargissement, 12:11-2,13-4; 32:42

Responsabilités légales, 10:20; 12:12; 21:21

Assomption, 12:12,20-1

Démission, destitution et licenciement, 12:23-4

Équité, absence, 12:12-3,20

Gestionnaires et directeurs, examen, 12:15-6,18-20,23,25

Responsabilité limitée, société Lloyds, parallèle, 12:21

Normes comptables, proposition, 12:8-10,15-7

Définitions, 12:20

Prêts douteux, 12:11,14-5

Conacher, Duff, Democracy WatchExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
28:22-7**Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite**

Actif et liquidités

Capitaux, levée, tentative, 16:51,53,92-3; 17:17,54; 20:5,
15-6,30; 22R:2

Diversification, 16:61

Concentration, immobilier, 16:24,56-7,59; 17:25-6; 18:13,14,

28; 19:13,15,17,21; 20:11-2,17,59

La Maritime, comparaison, 21:21-2

Examen, 16:51; 18:51

Polices, rachat anticipé, ruée, perte, 16:51-2,60; 17:81-3;
20:27; 22R:42-3Trésorerie, assistance, manque, 16:52,54,55,56,59-60,67-8;
17:41**Assurance-vie, secteur**

Croissance, actif à long terme, création, 16:75-6

Industrie, force et stabilité, impact, 18:44-5

Bureau du surintendant des institutions financières, rôle et
pouvoirs utilisés, 18:11-3,23-4,63

Manque historique, 18:33

Compagnie de fiducie Confédération, filiale, faillite, liens,
17:53-5

Administrateurs indépendants, 17:55; 19:44

Financière Manuvie, transfert, 18:46

Société d'assurance-dépôts du Canada

Compétence, 17:53

Remboursement, estimations préliminaires, 17:54

Confiance, perte, 16:24-5,26,31-2,33,39-40,95-6; 17:91-3;
20:9,27; 21:22-3; 31:27

Conseil d'administration et direction

Bureau du surintendant des institutions financières,

recommandations, réaction, 18:31-3

Fonctions, scission, 16:63-4

Gestion inadéquate, 21:8,12-3; 31:14

Relations, évaluation, 16:80-1,96-7; 17:53

Réunions, fréquence, 16:53,54,64

Credit unions—Cont'd**Regulation—Cont'd**

- National legislative subjection, 30:15
- Responsible except for Quebec, 10:10
- Sector, importance and size, 30:20-1
- Membership, 30:24
- Small business, clientele approach
 - Banks, competition, 30:22-3,34; 32:15; 41:14-5
 - Approach, differences, 43:15-6
- Credit crunch, 43:16
- Locally and community based, 43:6,11-2,15,17; 48:21
- Strictly Business, national program, 30:23; 43:15
- Typical client, 43:14-5
- System, organized tiers, 30:14-5,22,37
- Women, small business loan, treatment, 30:24-5

Crown corporations**See**

Crown financial institutions

Crown financial institutions

- Abolishment, 40:26-7
- Collaboration and partnership, 47:15-6,17,18,19,23,33; 48:41; 52:6-7,12-3,31; 54R:30-1,37
- See also below*
 - Duplication and overlapping - Merger and rationalization
- Corporate governance, 40:8,24,25; 51:6-7,14-6
- Description, 40:9
- Duplication and overlapping, 40:18,22-3; 41:4; 47:17-18,18-9, 20,22,23-4; 48:11-5; 51:19-20; 54R:30,37
- Agriculture, 47:12,17,18,19,20,22,23-4; 48:12; 51:17-8
- Examples, 51:17-8,20-1
- Jurisdiction, overlapping, 51:20,44
- Regional development agencies, 47:16-7,42-3,44,45,49; 52:16-7; 54R:62-5
- Merger and rationalization, 41:5; 47:19,21-3,49; 48:13-5,31, 32-3,39-41; 51:7; 52:14,30-1; 54R:22,31-3
- Clientele, concern, 47:24; 48:14,44,55-6; 54R:31-2,56
- Economies of scale, 47:24; 48:13-5; 52:14,30; 54R:vi
- Focus resources and redirected, 51:22-3; 54R:27
- Recommendation, 54R:v-vi,22,37
- Regional development agencies, phasing out, recommendation, 54R:v-vi
- Single integrated corporate structure, recommendation, 54R:vi, 38-41
- Accountability, 54R:40-1
- Jurisdiction, 54R:39
- Private sector, competitiveness, 44:5-6,15-6; 48:44-5,55-6; 51:6, 19-21; 52:28; 54R:iv,v,14-5
- Deposit raising markets, 51:6,10
- To avoid, 44:15,19; 54R:42
- See also below*
 - Financial instruments - Private sector, complementarity
- Studies in process, 41:5-6
- Financial instruments, subsidies, funding and programs
- Accounting standards, recommendation, 40:8
- Agriculture, 40:7; 54R:5,16
- See also above under*
 - Duplication and overlapping
- See also below under*
 - International trade
- Amounts, 40:8; 52:8
- Debt securities, offer, 48:44; 54R:20
- Efficiency, discussion, 40:8; 41:5,8,9-10,19,20; 43:21; 54R:iv

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite—Suite

- Conseil d'administration et direction—Suite
- Rôle, mise en question, 20:39
- Cotes, baisse historique, 16:33,38,56,58-9,85-6,96; 17:23,79; 20:12,15; 21:14,15-6
- Intermédiaires, besoin, 17:81-3
- Dilution, documents, émission, 16:54-5,58; 18:8
- Difficultés, disposition législative, 18:10-1
- Facteurs, connaissance, avenir, importance, 11:38; 16:57; 18:9, 33; 19:17; 20:48
- Problèmes en aval, 27:24
- Liquidation
 - Atterrissage en douceur, préférence, 31:27-8
 - Confidentialité, restrictions, 16:7; 18:62-3
 - Date, 22R:4
 - Peat Marwick Thorne Inc., liquidateur, 18:45
 - Titulaires de polices
 - Informations, demandes, 18:46
 - Limites prescrites, recouvrement, 17:86; 18:45-6; 22R:40
 - Pertes, 21:7,19
- Organisme de réglementation, prise de contrôle, 16:24; 17:54
- Intervention, délais, 16:25,26,27,33-4,37-9,46,53-4,57, 60,93; 17:16-7,68; 18:14,28,33-4,37,62-3; 19:13-4,17; 20:13; 21:12
- Ministère des Finances, 19:5-6,12-3
- Retrait, moratoire, 16:25
- Structure, absence, 17:28; 18:8; 19:9
- Redressement, possibilité, 16:50-1,52
- Coûts, options, 18:61; 19:9
- Démutualisation, limite, 16:51,60,61-3,97-9
- États-Unis, étude, 16:54,86-7; 18:77; 20:17; 32:19
- Great-West, compagnie d'assurance-vie, fusion, 11:25; 16:51, 62; 17:25; 19:5
- Mission de sauvetage, coordonnateur, 16:93-4
- Participation, 18:7
- Solvabilité, test, échec historique, 16:40,56

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

- Assurances automobiles, résidences et générales, vente, 30:19, 20,38-9,40; 32:36; 43:15
- Agents et courtiers
 - Disparition, raison, 32:38
 - Entremise, nécessité législative, 17:80-1; 30:19,20,43; 48:52-3
- Évaluation, 32:26
- Banque de développement du Canada
- Complémentarité via réseau des caisses populaires, 48:43, 56-7; 54R:31
- Concurrence accrue, 48:44-5,55-6; 54R:20
- Bureau fédéral de développement régional (Québec), partenariat, négociations, 48:57
- Caisses auxiliaires, Acadie, Ontario et Manitoba, relations et services offerts, 48:46,51,53-5
- Capital de risque, marché, 41:25,26
- Coopératives de crédit, comparaison, 43:15; 48:51
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 48:43-59
- Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins, actif et services, 48:42-3
- Banque Laurentienne, propriété, comparaison, 48:43,51-2
- Petites et moyennes entreprises, crédit, accès, 41:14-5
- Dépôts, engagements, règles, respect, 48:44,48
- Domaine international, 48:47-8

Crown financial institutions—Cont'd

- Financial instruments, subsidies, funding and programs—*Cont'd*
- Housing, mortgage
 - Indexed, proposal, 40:7-8,8-9,14,16
 - Farm, 54R:5
 - Long-term financing and CMHC, historical link, 40:15-6,20
 - International trade, competition and exports, 40:21-2,23; 51:11-3,16-7,18; 54R:12-3,21
 - Agriculture and Agri-food, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3
 - Asia Pacific area, decrease, 52:26-7
 - Counter-trade, situation, 52:21-2
 - World Bank, contract, difficult access, 52:21,23
 - Losses, economic effects, 40:24
 - Portfolio, evaluation, 43:5
 - Private sector, complementarity and partnership, 40:12-3; 41:6,8, 19; 43:17-8,25-6; 51:23; 52:6; 54R:iv,6
 - Boards of Directors, participation, lack, 51:6-7
 - Caisses populaires Desjardins, 48:43-4,44-5,49,50-1,56-7
 - Coordinator, automobile dealers, exemple, 44:20
 - Credit unions, competition, concerns, 42:23,27; 43:7-10,17
 - Level playing field, request, 43:9-10; 54R:28
 - Deficit, influence, 41:5,8; 43:4-5; 54R:iv,15,22-3
 - Delivery system via private sector branches, 41:19-20; 44:16-7; 48:44-5,46,49,50-1,56-7; 51:5; 54R:14,26-9
 - Branches, livelihood, risk, 51:13-4
 - Lack, 51:6,23; 52:28
 - Optimal partnership, need, 51:7,8
 - Programs, examples, 51:10-1,25; 52:16,29
 - Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act, 41:7; 52:13-4; 54R:26,44,45
 - Marginal transactions, eligibility, 44:17,18; 54R:15
 - Recommendation, 54R:44-5
 - Small Business Loans Act, 41:6,13,19-20; 52:7-8,16; 54R:26,28-9,44,45,50
 - Specialized niche, suggestion, 44:16-7,18,23; 54R:16
 - Student loan program, partnership, 44:16,23-4; 51:10; 54R:15
 - Depositors, commitments, rules to meet, 48:44
 - Gaps, filling, 40:6,9,13,20-1; 43:16; 44:10-1,22,24-5,26; 51:5,11-3; 52:25-6; 54R:6,7-8,55-6
 - Education and training, solution, 51:21-2; 52:28,29
 - High risk sectors, 51:5,9; 54R:10
 - Global marketplace, exports, 51:11-3,16-7; 52:28,29; 54R:12-3
 - Identification and data provided to monitor, 54R:v,37
 - Market pressure of private sector, 54R:21-2
 - Shifting away, self sufficiency, risk, 54R:v,43
 - Transaction costs, 52:4-5; 54R:24,43
 - Governance, out-source, use, examples, 40:11-2,13-4
 - Public intervention, justification, 40:9-10; 44:22,25-6; 54R:iv, 4-5,21,22,23-5,44
 - Regulatory mechanisms, need, 43:5,7,8,9; 48:45; 54R:v
 - United States, example, 44:19-20
 - Regional development agencies, funds, transfer, 54R:vi
 - Recommendation, 54R:41-2
 - Small business, access, 40:6-7; 54R:5,6-7
 - Branches, regionalization and delivery system, 38:8,14,31,35; 54R:14,50
 - Geographical locations, 38:26-7,33-4
 - Lack, 41:11,12-3; 42:6,14-5; 44:28-30,31; 52:14
 - See also above*
 - Private sector, complementarity - Delivery system via private sector branches
 - High-tech areas, 40:20-1,24; 41:11; 52:6

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec—Suite

- Petites et moyennes entreprises, crédit, accès—*Suite*
- Institutions financières d'État
- Complémentarité, 48:43,45,46
- Distribution, réseau, utilisation ou comparaison, 48:43,49, 50,56-7; 54R:31
- Financement traditionnel, suggestion, 48:55-6
- Concurrence, 48:44-5,55,56; 54R:20,30
- Guichet unique, formation, 48:49-50,57-9
- Personnel, modification, impact, craintes, 48:48-9
- Traitement inégal, appel, 48:49
- Prêts
 - Montants, 48:45,46-7,50,51
 - Perte, niveau visé, 48:47
 - Risque, critères de sélection, 48:48
- Répartition régionale et communautaire, 48:46,50-1
- Secteur, importance et acquisition, 11:25
- Société pour l'expansion des exportations, guichet unique, 48:58-9

Congress Financial Corporation Canada

- Information de base, crédit sur nantissement, style de financement, 44:11-4

Conseil canadien des fabricants des produits de tabac

- Cigarettes, mini-paquets, production, prohibition, 13:9,12,14, 15,16-7,21

Contrebande

- Voir sous*
- Douanes, frontière canado-américaine
- Tabac et produits du tabac

Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts

- Assureurs-vie canadiens aux États-Unis, échec, 33:21
- Autres conventions, uniformité et constance, 33:10
- Canada, paradis fiscal, avantages, restrictions, 33:20-1
- Crédits d'impôts, provinces et états, liens, 33:8-9
- Décès, droits de succession, imposition
- Allégement rétroactif, montants, 33:15-6,17,18
- Propriété, valeur, importance, 33:10,19-20
- Complexité américaine, 33:18-9
- Crédits d'impôts étrangers, inclusion, 33:8,16
- Évitement, possibilité, 33:11
- Exonération, montants, 33:7-8
- Provinces et états, imposition, non liés, 33:9
- Discussion
 - Art. IV - Résidence, 33:12-3
 - Art. XXI - Organisations exonérées, 33:13-5
 - Art. XXIX A - Restrictions apportées aux avantages, 33:20-1
- Dons de charité aux établissements d'enseignement, traitement, 33:13-5
- Négociations et modifications
 - Demandes, origine, 33:9-10
 - Échéanciers, 33:17
- Personne et personne physique, définition, 33:12-3
- Retenues à la source, modifications, réductions, 33:17-8
- Crédits d'impôts étrangers, 33:22-3
- Dividendes, application, pourcentages, 33:7,12,22
- État-Unis, désir inassouvi, 33:21-2
- Intérêts, paiement, pourcentage, 33:7
- Manque à gagner, 33:11-2,22
- Pays de l'OCDE, taux uniformes, 33:11

Crown financial institutions—Cont'dFinancial instruments, subsidies, funding and programs—*Cont'd*Small business, access—*Cont'd*

Lease financing, knowledge, request, 44:15,17

Lender of last resort, stigma, 38:14,15,21,22,23; 40:12; 41:5,22; 42:8; 43:24; 47:10-11; 48:9

Marketing efforts, 48:34-5,41; 51:6,13; 54R:18

Median small business loans, amounts to compare, 41:20-1

Perception and public knowledge, 41:5,6,9,10,12,13; 42:8,13; 43:29; 44:19; 54R:6

Expertise, 44:25; 54R:25

Private goods, money routing, 44:5-6,22,25; 54R:24-5

Single window access, 1:12,16,28; 34:9,17; 47:35,39-40, 41-2,46-8,49; 48:29-30,39-40,49-50,57-9; 52:7; 54R:iv, 34,37,38,40-1

Small loans, long-term, 40:14-5,17-8,25-6

Statistics and data, lack

Annual release, recommendation, 54R:36,44

By authorization thresholds, request, 54R:7

Taxes, burden

Changes, suggestion and requirement, 40:9,10-1,14,15,18-20; 41:11-2,18-9 54R:vi,23

Recommendation, 54R:45

Lottery winner, imposition, suggestion, 44:6

Payroll, examples, 41:17-8

Tax credits for research and development, 41:24,26

Tourism industry, necessary, 42:6-7

Tracking system required, 41:8

Transaction costs, risks related, influence, 44:9-10,26-7,29, 30-1; 52:5; 54R:7-8,24

Calmeadow model, 44:30,34; 51:26,27,28,30-1,33; 54R:10

Venture capital, lack, 41:11

Alternate sources of capital, suggestion, 44:6-7

Incentive, capital gains taxes, example, 41:25-6,27,28; 44:6, 25; 54R:45

Start-up financing, lack

Equity based, increase, 41:23,24,28,29; 52:24-5; 54R:4-5,8

Versus traditional venture, 41:24-5; 52:5

Love money, gap, 41:28-9; 42:7,8,15; 54R:12

Venture capital pools, need, programs in partnership, examples, 43:13-4; 44:10-1,16,19-20,23-4; 48:43-4; 52:6; 54R:7-8

Coordination, information gap, 44:20-1

Innovation Ontario, 44:27

Rewards and risks, sharing, 44:24,26,27-8

Virtual banking, technological approach, 44:15-6,31-3; 54R:13-4

Remote communities, possibility, 44:31,33

United States, example, 44:15-6,31; 54R:14

Void to fill, competition, help, 41:14

Subvention payment, recommendation, 40:7

Human resources and staff, expertise, transfer, 51:7-8

Mandate and objectives, justification discussed

Changes, 40:12

Specialization, recommendation, 44:18,23

Studies, lack, 40:23

Clarification, recommendation, 51:8; 54R:iv,vi-vii

Intervention and Efficiency: a study of Government Credit and Credit Guarantees to the Private Sector, quotations, 54R:4-5

Issues questioned, 54R:2-3

Legislative histories, 54R:4,46-56

Monopoly, risk, justification, 40:10

Revisions, recommendation, 35:5; 40:8,24-5; 51:8-9,15; 54R:1-2

Rigorous screen, need, 40:15,22

Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts—SuiteRetenues à la source, modifications, réductions—*Suite*

Redevances, pourcentages, 33:7,11

Diffusion d'émissions, 33:16-7

Sécurité sociale, paiements, 33:7

Signature et approbation, États-Unis, procédé, 33:8

Convention conclue entre le Canada et la République de Hongrie,

un accord conclu entre le Canada et la République fédérale du

Nigéria, un accord conclu entre le Canada et la République du

Zimbabwe, une convention conclue entre le Canada et la

République argentine et un protocole conclu entre le Canada et

le Royaume des Pays-Bas, en vue d'éviter les doubles

impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts

sur le revenu et apportant des modifications connexes à d'autres

lois, Loi mettant en oeuvre

Voir

Projet de loi S-2

Convention entre le Canada et les États-Unis d'Amérique en

matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune

Voir

Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts

Convention relative aux droits de l'enfant

Canada, ratification, 6:45-6

Discussion, art. 11, 34 et 36, 6:46

Conventions fiscales*Voir*

Impôts sur le revenu

Conventions fiscales, Loi de 1995 pour la mise en oeuvre*Voir*

Projet de loi C-105

Cooke, Rolfe, Société pour l'expansion des exportations

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:30,37-8

COOLS, honorable Anne C., sénateur

Projet de loi C-99, 53:21

Cooper, Al, Association des banquiers canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:13

Cooper, Shawn, Association des banquiers canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:27-9

Coopérants (Firme), faillite

Assujettissement, tribunaux, 18:18-9

Intermédiaires financiers, rôle, 17:77,82-83

Coopératives de crédit

Agriculture, crédit agricole, 42:17,27

Engagement communautaire, périodes difficiles, exemples, 43:8-9,10,11-2; 54R:18-9

Exportations, situation, 43:21

Assujettissement provincial et pouvoirs, 30:15; 42:27; 48:51

Ontario, pouvoirs élargis, 43:14,16; 48:46

Assurance-dépôts, bénéfice, 10:31

Crown financial institutions—Cont'dMandate and objectives, justification discussed—*Cont'd**See also above*

Financial instruments

Merger and rationalization

See under

Duplication and overlapping

OECD countries, comparison, 51:5,12-3,16; 54R:13,21

Previous studies, examination, reference, 40:4-26; 52:5-6;

54R:4-6,23,47,53

Privatization, 41:23,24; 47:22

Regulation and control mechanism, need, 40:8; 41:8; 43:5,7-8,21; 48:45

Accountability, expectations and framework, 43:14,16-7; 51:4-5, 6,20; 54R:29

Auditor General, audit, 48:16-7,33-4; 51:5

Board, accountability, 51:14-5

Gaps to fill, identification, 54R:v,37

Improvement, suggestion, 54R:vi

Lack, 51:7

Performance, measures, 48:15-6,33

Clarification, recommendation, 51:8,14-5

Legislative overview, banks, comparison, 51:9-10,20; 52:8; 54R:29-30

Every five years, recommendation, 54R:40-1

Utility, 51:23-4,25

Risk and profit, balance, 51:5-6

Holding corporation overseeing crown institution, 43:6,7

Level playing field, request, 43:9-10; 54R:28

Revisions, recommendation, 40:8,24-5; 51:8-9,15; 54R:1,30

Public debate, every five years, 54R:40

Treasury function, centralization, 43:7

Rentability and self-sufficiency, 40:23-4; 44:16,23,24,27-8;

48:45; 51:22; 52:6; 54R:iv,v,15

Financial constraints, solution, 54R:42-4

Recommendations, 54R:44

Risk and profit, balance, 47:6,8,14-5,25,28; 48:55-6; 51:5-6;

52:29; 54R:iv,42-3

Conflict, 54R:vi

*Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the**Export-Import Bank of the United States, reading,*

recommendation, 51:6,8,9

Single integrated corporate structure

See above under

Duplication and overlapping - Merger and rationalization

See also

Business Development Bank of Canada

Canadian Commercial Corporation

Export Development Corporation

Farm Credit Corporation

Crown Financial Institutions: report of the Standing Senate

Committee on Banking, Trade and Commerce

54R: This issue number refers to the report published in issue 2,

2nd Session, 35th Parliament.

Appendix A - Public sector financial institutions, 54R:46-56

Appendix B - Operational definitions of small business, 54R:57-61

Appendix C - The mandate of federal regional development agencies in Canada, 54R:62-5

Appendix D - Witnesses, 54R:66-8

Executive summary, 54R:iv-vii

Historical context, 54R:4-6

Introduction, 54R:1-2

Issues, 54R:2-3

Coopératives de crédit—Suite

Assurances

Compagnies, propriété et actionnaires, 30:25

Crédit-bail automobile, 30:16

Automobile, industrie, collaboration, 30:17

Conflit d'intérêts, 30:23-4

Restrictions arbitraires, 30:15,20

Service centralisé, réseau, 30:17-8

Renseignements personnels, protection, respect, 30:22,25-6

Vente au détail, restrictions, 30:15,18-9

Courtiers, entremise, 30:25

Banque de développement du Canada, lien, 43:12; 54R:19-20

Banques et opérations bancaires

Concurrence, 10:10,26,34-5; 30:19; 32:35; 42:27-8

Différences, comparaison, 30:20-1,36

Substitut et intermédiaire, 30:15

Voir aussi plus bas sous

Petites et moyennes entreprises

Caisses populaires Desjardins, comparaison, 43:15; 48:46,51

Consommateurs, services financiers complets, objectif, 30:15-6,

18,19,20,21-2,37

Opérations bancaires à domicile avec VanCity, 43:18,19-20

Femmes, petites entreprises, lancement, traitement, 30:24-5

Petites et moyennes entreprises, clientèle, approche

Banques, concurrence, 30:22-3,34; 32:15; 41:14-5

Approche différente, 43:15-6

Clientèle type, 43:14-5

Implantation communautaire et régionale, 43:6,11-2,15-6,17; 48:21

Période difficile, maintien, 43:16

Strictly Business, programme national, 30:23; 43:15

Propriété, 30:14,21

Dispersée, préférence, 30:15,16-7

Réglementation, 27:28; 43:5

Société du crédit agricole, similarité, besoin, 43:7-8,9-10

Échelle nationale, loi, assujettissement, 30:15

Harmonisation fédérale-provinciale, 27:25-6

Organisme responsable sauf au Québec, 10:10

Réseau, fonctionnement, niveaux, 30:14-5,22,37

Secteur, importance, 30:20-1

Membres, 30:24

Société du crédit agricole

Concurrence, 42:23,27; 43:6,8-9; 48:21

Partenariat, possibilité, 43:6,8,9; 54R:17

Prêts, remboursement, comparaison, 43:10-2

Réglementation similaire, besoin, 43:7-8,9-10

Trésor, accès, 43:17

Corporation commerciale canadienne (CCC)

Administration, composition, 51:40-1

Activités, fréquence et coûts, 51:44

Conseil d'administration, 35:11; 51:41,43

Contexte historique, 54R:80-1

Abolition, 40:27; 51:39

Décentralisation, recommandation, 41:23

Existence et notoriété publique, 41:9; 44:22,25; 43:24; 54R:28, 29

Exportations, financement, rôle et mandat

Contrats, agence de négociations, rôle, 35:5-6,7-8; 41:24;

44:22; 48:32; 51:34; 52:28; 54R:12-3,60-1

Clients, marketing et modalités de paiement, aide, 51:34-5,43; 54R:13

Garantie souveraine, 35:22; 41:23; 51:35,37,40

Sous-traitants, utilisation recommandée, 41:24

Crown Financial Institutions: report of the Standing SenateCommittee on Banking, Trade and Commerce—*Cont'd*

Membership, 54R:i

Orders of reference, 54R:iii

Table of contents, 54R:iii

Views and recommendations of the Committee, 54R:36-45

What the Banking Committee heard, 54R:6-38

CSA*See*

Canadian Standards Association

Cultural property

Definition and composition, variation, 46:8

Designated institutions, 46:7-8,14-5,22

Environmental controls, 46:8,10

Staff, expertise, 46:10

Export permits, process, 46:6,16-7

Proposed gifts, 46:17

Gifts, fair market value for income tax credit, determination

Appeal process

Irrevocable gift, Tax Court, role, 46:7,18-9,21,22-3

Origin, 46:15-8

Proposed gifts, 46:7,14

Not subject to review by court, 46:13,18,19-20,22

Appraisals, process and role, 46:9,10,20-2,23

Appraisers, independent, 46:9-10

Firearms, antique, example, 46:14

Minister of the Crown, archives, 46:9

Time-limit, nature of material, link, 46:12-3

Value, numbers, difficulties, 46:10-1

Cultural Property Export and Import Act*See*

Bill C-93

Cunningham, Gordon, Canadian Life and Health Insurance

Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 31:4-30

Cunningham, Rob, Canadian Cancer Society

Bill C-11, 21:34-41

Curleigh, Alan, Canadian Exporters Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,

34:8-11,20-2,24,26-30,32-3

Currie, Ian, Finance Department

Bill C-5, 3:38

Customs, Canadian-American border

Annual transactions, importance, 6:5,12,61-2; 7:8

Cross-border shopping, situation, 6:57,66

Taxes and dollar value, influence, 46:32

Customs officer

Armed

American customs officer, 6:51

Border points designated, 6:57-9

Risks, concerns, 6:56-7; 7:15

See also below

Peace officer

Children, abduction, border stopping, 6:46-7,53-4,58,63; 7:14,15

Corporation commerciale canadienne (CCC)—*Suite*Exportations, financement, rôle et mandat—*Suite*

Crédit agricole, 42:19

Fournisseurs et produits, liste, 51:35

Petites et moyennes entreprises, assistance, 41:14; 48:31; 54R:61

Montants et chiffres, 41:8,9-10; 51:35

Programme de paiements progressifs, financement préalable,

35:5,6,11-2; 43:24-5; 51:43,45; 54R:12,61,64

Institutions financières, participation, 35:6-7,14; 51:8,36

Secteur privé, partenariat, 51:23,45

Équipe Canada, participation, 51:35-6,36-7; 54R:29

Services informatisés, 43:24

Transactions

Armements et défense, exportations

États-Unis, ententes et tendances, 35:6,9,13-4; 51:39-40; 54R:61

OTAN, NORAD et Nations Unies, 35:8-9; 43:24,26; 54R:29

Frais et coûts, 35:6,11,12; 51:39,45

Recouvrement, mécanismes, 35:12-3; 41:24; 51:36,42

Volume, évaluation, 35:10-1; 51:36

Augmentation, demande, 35:5; 51:35,41-2,44; 54R:1

Pertes, moyenne, pourcentage, 51:35,40,42

Utilité, 51:42

Ministère responsable, 51:44

Recommandation, 41:23; 43:25,33

Privatisation, 41:24

Société pour l'expansion des exportations

Collaboration, complémentarité, 35:6,7,8,9,10,22; 41:24,27-8; 43:33; 48:27,30; 51:37,38-9,41,45; 54R:42

Compétences et services distincts, 48:30-2; 51:37,38; 52:17, 18; 54R:36

Fusion et rationalisation, 35:9-10,12,14; 41:28; 43:26-7;

51:45; 52:17-8,42-3

Conflits, craintes, 48:31; 51:37-8,41; 52:30-1; 54R:36,43

Recommandation, 54R:v

Succursales et bureaux, 51:43

Courtiers d'assurance*Voir*

Assurances, compagnies - Courtiers, agents d'assurance

Courtiers de dépôts

Commissions, 11:9-10,11; 27:10,12-3

Responsabilités, rôle et fonctions, 11:5,9,24; 19:48; 22R:23

Codes d'éthique et normes, 11:12-4

Courtiers en valeurs mobilières*Voir*

Valeurs mobilières - Maison de courtage

Coyle, Mary, Corporation Calmeadow

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 51:26-33

Crédit agricole*Voir*

Agriculture, agriculteurs et crédit agricole

Crédit agricole, Loi, 1959

Contexte historique, 54R:52-3

Customs, Canadian-American border—Cont'd**Customs officer—Cont'd**

- Co-ordination and communications, need
- Immigration services, 6:19,29-30; 7:10
- Jonathan Yeo, murderer, example, 6:40-3,44,52-3; 7:12-4
- Law enforcement agencies, 6:12,15; 7:15
- Police forces, 6:37,44,58,67-8; 7:16
 - Added burden, impact, concerns, 6:21,44,59; 7:10,12
 - Example, 6:38-40
 - United States, comparison, 6:51-2
- Complementary activities, possibility, 6:13-4; 7:9
- European Community, detection, similarity, 6:65,66; 7:15
- Grocery police, qualifying, 6:37
- Jobs, reduction and loss, concerns, 6:9,33-4,36
- Peace officer, status, suggestion, 6:22,28-9,39,59; 7:11,15
 - Active police force members, qualifying, 6:59
- Preclearance, electronic, 6:14,61
- Post-audit, concerns, 6:26,40,49-50
- Smuggling, combat
 - Anti-smuggling initiative, staff, increase, 6:8,11,20,21,31-2,33, 55,59,62,63,68; 7:9,10-1
 - Student, training, lack, 6:24; 7:11
 - Efficient enforcement program, 6:59,60,61-2
 - Liquor, interception, 6:26,40,61,62-3,66-8; 13:10
 - Seizures, police forces, powers, enforcement, 13:5-6,9-10
 - See also below under*
 - National safety
- Taxation administration, subordination, concerns, 6:13-4,19,21, 22,24,25-6,31,34,37-8,39,64-5; 7:10,16
- Balance maintaining, 6:28,29
- Enforcement ability, compromise, 6:27,30,32,37; 7:11-2
- International trade, expanded liberalization, influence, 6:65-6
- Pride, loss, concerns, 6:27; 7:11
- Technological capacity, use, 6:14-5,47,55,59,60,62; 7:9
- Training, 6:11-2,12-3,24-5; 7:9,11,16
- Undesirable entrants, deficiencies, 6:19-20,27-8,31,43
 - Access, denial, suggestion, 6:43-4
 - Balance, need, 6:57
 - United States, comparison, 6:28,29,33,47-8,50-4,56
- Customs regions, decrease, concerns, 6:24,32,34-5,36,64; 7:12
- International crime, electronic, influence, 6:63
- National safety, border protection
 - Authority, designation, need, 6:44-5; 7:16
 - Objective, 6:5,7,23,28,33,48,54-5; 7:8-9
 - Petition, 6:44,48
- Weakening, 6:10-1,26,62
- Crime prevention, need, 6:52-3
- De Villiers, Nina, murder, example, 6:40-3; 7:12-4
- Public information campaign, 6:18,22
- Smuggling, violence, pornography and illegal guns, increase, 6:18-9,20,21,31,44,57-8; 7:10,16
- Toronto, robbery and murder, example, 6:20,29

Customs Act

- Government, commitment, 6:11
- Review, reason, 6:10
- Special Import Measures Act, administrative duplication, 6:6; 7:8

Customs Excise Union

- Bill C-2, position, 6:17-36; 7:10-2
- Ekos report, support, 6:17,18,19-20,28,30,43
- Recommendations, 6:22

CSA*Voir*

Association canadienne de normalisation

Cunningham, Gordon, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 31:4-30

Cunningham, Rob, Société canadienne du cancer

Projet de loi C-11, 21:34-41

Curleigh, Alan, Association des exportateurs canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 34:8-11,20-2,24,26-30,32-3

Currie, Ian, ministère des Finances

Projet de loi C-5, 3:38

Dackow, Orest, Great-West, compagnie d'assurance-vie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:14-9,22,28,31
Notes biographiques, 17:5-6

D'Alessandro, Dominic, Financière Manuvie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:32-52
Notes biographiques, 17:32

Demus, Sylvester (présentation personnelle)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 40:6-9, 15-9,22-7
Intervention et efficacité: une étude des prêts et cautions de l'État au secteur privé, référence, 40:5-9; 54R:4-5,55
Notes biographiques, 40:5

Daniels, Mark, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 14:31, 34-45,47; 18:55-6,73-4; 31:13-6,18,20,24

DAVEY, honorable Keith, sénateur

Projet de loi C-103, 49:49,54

De Villiers, Nina, meurtre

Jonathan Yeo, décès, jury du coroner, recommandations, 6:40-3; 7:12-4

De Villiers, Priscilla, C.A.V.E.A.T

Projet de loi C-2, 6:37,40-5,51-3

DeBelsier, Linda, Child Find Canada Incorporated

Projet de loi C-2, 6:37,45-7,53-4

DEO*Voir*

Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada

Dérivés, transactions*Voir sous*

Institutions financières

Dery, Jean-Marc, ministère des Finances

Projet de loi C-105, 45:11-7

Customs tariff

- Access to Information Act, changes, 46:26
 - Duty deferral programs, 46:24-5
 - Application, audit trail, computer basis, 46:27,29,31
 - Bonded warehouse operator, citizenship, qualifications, 46:33-5
 - Written explanation requested, 46:35-6,43
 - Exchange data information, 46:30-1
 - General Preferential Tariff, application
 - Adjustments by way of regulation, 3:35-6
 - Duration, extension, 3:35,39,40
 - Foreign and economic policy, influence, 3:38-9,40
 - Imports, control list, removal, process
 - Countries, 3:37-8
 - Products, 3:36-7
 - Rubber footwear
 - British Preferential Tariff, 3:36; 46:26,36-7
 - United States, 46:37
 - Most favoured nation rate, comparison, 3:36,40
 - Responsibility, 3:39-40
 - Imported inputs, tariff reductions
 - Rule of origin, 46:29-30
 - United States, in line with, 46:25
 - Most favoured nation tariff
 - Definition and explanation, 3:41
 - United States, in line with, 46:25
 - Transaction value as primary basis of appraisal, 46:27-8,39-40
 - Challenge, legislative changes, possibility, 46:28-9,43
 - GATT and, valuation code, conformity, 46:26,43
 - Protectionism, 46:38,41,42
 - United States, differences, concerns, 46:37-8
 - Court cases, customs loss, spinning effect, 46:40-3
 - Travellers exemption, increases, 46:25-6
 - Basket tariff item, 46:31-2
 - Compilation, facilitation, 46:31
- See also*
- Customs, Canadian-American border

Customs Tariff, Act to amend

- See*
- Bill C-5
- Bill C-102

Dackow, Orest, Great-West Life Assurance Company

- Biographical notes, 17:5-6
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:14-9,22,28,31

D'Alessandro, Dominic, Manulife Financial

- Biographical notes, 17:32
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:32-52

Damus, Sylvester (Personal presentation)

- Biographical notes, 40:5
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 40:6-9, 15-9,22-7
- Intervention and efficiency: a study of government credit and credit guarantees to the private sector*, reference, 40:5-9; 54R:4-5,50

Daniels, Mark, Canadian Life and Health Insurance Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 14:31, 34-45,47; 18:55-6,73-4; 31:13-6,18,20,24

Dery, Jean-Marc, ministre des Finances—Suite

- Projet de loi S-2, 2:9-16

Dette publique et déficit fédéral

- Dévaluation, gouvernements, limite, 8:22-3
- Économie, compromission, 3:32; 29:6-7,11-2,13-4; 43:4-5
- Fédéral et ou provincial, explication, 29:28-9
- Fonds monétaire international, recours, crainte, 3:10,12
- Investisseurs étrangers, propriété, 3:10-1,22-3
- Dettes américaine, comparaison, 3:15
- Pouvoirs d'emprunt
 - Entreprises privées, influence, 29:29-30
 - Information, circulation, lien, 29:25-6
- Ratio dette-produit national brut, 3:11-2,18-9; 29:8,29
- Réduction, évaluation, 3:18, 29:6,7; 41:21; 43:4

Développement régional, organismes

- Voir*
- Organismes fédéraux d'expansion régionale

DI NINO, honorable Consiglio, sénateur

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:66-9,72-4,89-90

Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada (DEO)

- Juridiction, 47:17,42,49; 52:16-7; 54R:70
- Mandat, 44:19; 47:34,35; 54R:70
- Petites et moyennes entreprises, capitaux, accès, rôle, 47:34; 54R:70-1
- Capitaux patients, 47:35
- Femmes entrepreneures, 47:35,36,37
- Guichet unique, 47:35,41-2,48; 54R:v,39
- Information, augmentation, 47:34,36
- Prêts individuels, 47:41-2
- Secteur privé
 - Accès, lacunes, 47:36
 - Partenariat, 44:10-1,17-8,21,28,48; 54R:39
 - Fonds d'investissement, 47:35,36-7,38; 54R:38
 - Négociations, 47:37-8
 - Prêts autorisés, taille, 47:37; 54R:38
- Succursales et réseau de distribution rural, 47:34-5,36

DOC

- Voir*
- Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada

Dollar

- Voir*
- Économie - Dollar canadien et devises étrangères

Douanes, frontière canado-américaine

- Criminalité électronique internationale, influence, 6:63
- Douaniers
 - Activités complémentaires, possibilité, 6:13-4; 7:9
 - Administration fiscale, subordination, craintes, 6:13-4,19,21, 22,24,25-6,31,34,37-8,39,64-5; 7:10,16
 - Activités d'exécution compromises, 6:27,30,37; 7:11-2
 - Commerce international, libéralisation, influence, 6:65-6
 - Équilibre, maintien, 6:28,29
 - Fierté, perte, inquiétudes, 6:27; 7:11
- Agents de la paix, statut envisagé, 6:22,28-9,39; 7:11,15
- Services policiers, membres actifs qualifiés, 6:59

DAVEY, Hon. Keith, Senator

Bill C-103, 49:49,54

De Villiers, Nina, murder

Jonathan Yeo, death, coroners' jury, recommendations, 6:40-3;
7:12-4

De Villiers, Priscilla, C.A.V.E.A.T

Bill C-2, 6:37,40-5,51-3

DeBelser, Linda, Child Find Canada Incorporated

Bill C-2, 6:37,45-7,53-4

Debt, national and deficit**Borrowing power**

Information flow, link, 29:25-8

Private companies, influence, 29:29-30

Debt to gross domestic product ratio, 3:11-2,18-9; 29:8,29

Economy, implication, 3:32; 29:6-7,11-2,13-4; 43:4-5

Federal and or provincial, explanation, 29:28-9

Foreign ownership, 3:10-1,22-3

American debt, comparison, 3:15

International Monetary Fund, recourse, concerns, 3:10,12

Money, governments, constraints, 8:22-3

Reduction, evaluation, 3:18; 29:6,7; 41:21; 43:4

Department of National Revenue Act, Act to amend**See**

Bill C-2

Deposit brokers

Commissions, 11:9-10,11; 27:10,12-3

Responsibilities, role and duties, 11:5,9,24; 19:48; 22R:21

Code of ethics and standards, 11:12-4

Deposit insurance

Co-insurance, alternative, 7:38-9; 11:8; 14:8; 18:52; 20:10-1

Administrative charges, 5:12,39; 8:14-5; 19:45-8; 22R:20,25

Ball park, levels and limits, 18:15,56-7,59-61; 19:33; 20:62;
25:6

Recommendation, 8:35; 22R:vi-vii,xvii

See also below

Coverage insured

Competition, limitation and reduction, 17:35,40,49; 19:64;
22R:22-3

Oligopoly, risk, 16:79; 17:35-6,42; 19:33

Consumer, need and understanding, 27:8

Fraternal benefit societies, premiums, comparison, 33:78-9

Deductible clause, 5:12; 8:27-8,32-3,38,43; 9:11,12; 10:25-6;
11:18; 14:7; 17:12,38; 20:51,52-3,62-3; 21:6; 22R:21,25-6;
26:20-1

Demand deposit versus locked-in deposit, 8:8; 14:36,44,45;
22R:26

Deposit brokers, influence, 11:9-10,14

Equity, request, 27:29-30

Evaluation, 8:14,48; 11:29; 16:16; 17:12-3; 26:20

Financial losses, influence, 8:28-9,40; 20:49

Foreign countries, comparison, 8:16,35,37,38,43; 11:19; 16:17;
18:15; 20:19

Historical background, 9:6; 18:54

Interest rates

Financing, 8:17

Regulations, government, implication, 9:16-7

Douanes, frontière canado-américaine—Suite**Douaniers—Suite****Armés**

Douaniers américains, 6:51

Points frontaliers désignés, 6:57-9

Risques, inquiétudes, 6:56-7; 7:15

Voir aussi plus haut

Agents de la paix

Capacité technologique, utilisation, 6:14-5,47,55,59,60,62;
7:9

Communauté européenne, détection, similitude, 6:65,66; 7:15

Contrebande, lutte

Alcool, saisie, 6:26,40,61,62-3,66-8; 13:10

Effectifs, augmentation, 6:8,11,20,21,31-2,33,55,59,62,63,
68; 7:9,10-1

Étudiants, formation, manque, 6:24; 7:11

Saisies, corps policiers, pouvoirs, modifications, 13:5,6,9-10

Surveillance efficace, besoin, 6:59,60,61-2

Voir aussi plus bas sous

Sécurité publique

Coordination et communications, besoin

Forces policières, 6:37,44,58,67-8; 7:16

Alourdissement, incidence, craintes, 6:21,44,59; 7:10,12

États-Unis, comparaison, 6:51-2

Exemples, 6:38-40

Immigration, services, besoin, 6:19,29-30; 7:10

Jonathan Yeo, meurtrier, exemple, 6:40-3,44,52-3; 7:12-4

Organismes d'exécution, 6:12,15; 7:15

Emplois, réductions et pertes, craintes, 6:9,33-4,36

Enfants, enlèvements décelés à la frontière, 6:46-7,53-4,58,63;
7:14,15

États-Unis, comparaison, 6:28,29,33,47-8,50-4,56

Formation, 6:11-2,12-3,24-5; 7:9,11,16

Personnes indésirables, entrée, lacunes, 6:19-20,27-8,31,43

Accès refusé, suggestion, 6:43-4

Équilibre, besoin, 6:57

Police d'épicerie, qualificatif, 6:37

Prédédouanement électronique, 6:14,61

Vérification postérieure, préoccupations, 6:26,40,49-50

Magasinage transfrontalier, situation, 6:57,66

Taxes et valeur du dollar, influence, 46:32

Régions douanières, diminution, craintes, 6:24,32,34-5,36,64;
7:12

Sécurité publique, protection frontalière

Affaiblissement et aggravation, inquiétudes, 6:10-1,26,62

Campagne d'information publique, 6:18,22

Contrebande, violence, pornographie et armes à feu illégales,

hausse, 6:18-9,20,21,31,44,57-8; 7:10,16

Criminalité, prévention, besoin, 6:52-3

De Villiers, Nina, meurtre, exemple, 6:40-3; 7:12-4

Toronto, vol et meurtre, exemple, 6:20,29

Objectif, 6:5,7,23,28,33,48,54-5; 7:8-9

Organismes responsables, besoin, 6:44-5; 7:14

Pétition, 6:44,48

Transactions annuelles, ampleur, 6:5,12,61-2; 7:8

Douanes, Loi

Engagement gouvernemental, 6:11

Loi sur les mesures spéciales d'importation, administration,
duplication, 6:6; 7:8

Révision, raison, 6:10

Deposit insurance—Cont'dCo-insurance, alternative—*Cont'd*Interest rates—*Cont'd*

Scale, variations, combination, 9:9-10,11-2,15,16,18-9,24-7

Publicity, 9:12,13

Stabilized, recommendation, 11:7,20

Principal insured, no insured interest, 5:12-3,39; 8:14-5; 9:28-9; 19:45-6,61-2,63; 20:62-3; 22R:21,25

Private insurance, 16:87-8

Versus narrow banking, 25:11,12,13-4; 26:22

Consumers, information, disclosure

Advocacy organization, creation, recommendation, 21:26-7

Audit statements, 12:8-11,12-7,19,25-7,50,51-2; 21:23,25-6; 22R:xii,xiii,xix,55

Insurance companies, understanding, 10:11; 14:47; 16:27,32-3, 35; 17:62; 19:11

Banks, criteria, need, 11:22-3

Direct marketing tools, employees, training, 17:78-9,80-1; 27:8-9

Influence, 30:41-2

Deposits, investments and retirement, 8:40-1; 9:11-2,13; 11:4, 5-6,10-1,18-9,44,45; 16:78-9; 18:57; 19:48-9; 22R:66

Maximum return, objective, 20:51

Retired senior, vulnerability, 8:17; 9:20-1,22,23,24-5,28; 11:14; 19:39,41; 22R:22

Withdrawal, run, risk, 19:56-7; 22R:5,6,28,52

Education campaign, 5:25-7,35

Recommendation, 9:23; 11:16; 22R:xxi,62-4

Enhancement, 17:28-9,61,62-3; 20:49; 22R:64-5; 26:21

By-law, revamping, 17:61-2; 22R:63-4

Recommendation, 20:47; 21:5-6; 22R:xii-xiii,xxc-xx,58-60,64

Mutual fund, 8:41; 16:79-80; 17:50

Protection

Four pillars, plans, based, 22R:83

Saving instruments, 16:52-3,68-72; 17:10-1,50,51-2; 18:48,54-6; 19:31-3; 20:19,68-9

Long term, insurance companies, 18:70-1

Payment system, 14:36; 17:65-6; 18:65,67; 19:8; 22R:ix,5, 28,48

Short-long term, 18:57-8

Security, false sense, 7:37-8; 22R:5,13

United States, 14:16-8,19,30; 16:17-8

Cost

Consumer, assumption, 17:34

Cost-benefit analysis, 16:78

Increase, 17:41

Reduction, suggestions, 5:9,14; 10:8,13-4; 11:28,29; 16:78-9; 18:14,15,16-7; 19:10-1,23,25,45-6,49-50,58-60; 20:49; 22R:19,64-5

Coverage insured

Ceiling, 5:11,24,25; 8:6,7,27; 11:47; 26:20; 33:78

Decrease, 14:6,7,8,10,15-6,24; 16:53; 19:10-1; 22R:25; 25:13

Period phased, recommendation, 9:23,25-6; 16:78-9; 19:46, 62-3; 20:52

Grandfather clause, importance, 9:20-2,24-5,26-7; 11:4; 22R:24

Retirees, additional insurance, request, 9:22-3,24; 21:6

Increase, 11:7,14,15,16-7,30

Co-insurance, percentage, application, 12:31,36; 17:50-2; 19:8; 21:6,8-9; 22R:vi-vii,xv,23,25,26-8,38

Reimbursement, past failures, 11:16; 19:62; 21:10

Stratification, 19:47-8; 22R:23

Douanes, tarif*Voir*

Tarif des douanes

Downey, Brian, Centrale des caisses de crédit du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 30:14-8,21-5

Drake, Mark, Association des exportateurs canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 34:6-8, 25-6,28,32; 43:22-34

Duhaime, Guy, Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:76-84; 30:25-44

Notes biographiques, 17:76

Dupuy, honorable Michel, ministre du Patrimoine canadien

Projet de loi C-103, 50:6-29

Engagement ministériel, 50:7-8,10-1

Réponse, lettre du ministre des Finances, 52:31-3

Économie

Croissance, relance et solidité, 29:5

Banques, système, influence, 32:6

Déficit et dette publique, influence, 3:32; 29:6-7,11-2,13,14, 22,23,28-9

Emprunt, pouvoirs

Compagnies privées, effet, 29:29-30

Informations, échange, importance, 29:25-8

Obligations indexées, émission, 29:14,16,25

Taux d'intérêt élevés, prêteur, malaise, 29:11,14-6

Dollar, faiblesse, 3:14,30; 29:16,26

Fondement, évaluation, 3:18-9,32; 29:10-1

Inflation, taux bas, importance, 29:12-3,15

Petites et moyennes entreprises, taux d'intérêt, fluctuation, effets, 29:18-9

Dollar canadien et devises étrangères

Faiblesse

Compagnies agricoles et pétrolières, 3:30

Définition, 29:28

Importations, prix, 3:20

Inflation, influence, 3:19-20,21

Intérêts, taux contrebalancés, 3:30-1; 29:6-7,27

Main-d'œuvre, coûts et salaires, baisse, 3:9,21

Peso mexicain, dévaluation, retombées, 29:10,18,24

Économie canadienne, application, craintes, 29:13-4

Problème fondamental, 29:13

Québec souverain, 29:30

Stabilité, 3:7,24

Emprunts gouvernementaux, répercussions, 3:24

Taux de change flottant et souple, 29:26-7

Marchés financiers internationaux, volatilité et fluctuation, influence, 3:9-10; 16:18-9; 17:40-1,47-8; 18:34; 20:30-3

État-Unis, 29:21-3

Mexique, exemple, 29:18,24-5

Système monétaire européen, Allemagne, exemple, 29:17-8

Modèles économiques, fiabilité et jugement, 3:17

Prévisions, difficultés, 3:23,27; 29:5-6,12

Voir aussi

Inflation, taux

Politique monétaire

Prix à la consommation, indice

Deposit insurance—Cont'd**Coverage insured—Cont'd****Ceiling—Cont'd**

Stacking and anti-stacking, 11:30,48; 16:78; 19:10,46,47, 48-9; 20:52; 22R:xiii,xv,16,29; 33:59,68

CIPF, CIDC and CompCorp, comparison, 12:34,35-6,42-3; 14:37

Complete protection, smaller institutions, competition and failures, risks, 8:8-10,17,35-6,42-4; 9:12,13,18; 10:31-3; 11:20,44; 14:7,10-1; 16:79,88; 19:8,64-5; 20:53,61-2; 22R:3; 27:8
CDIC, importance, 8:13-4,24-5; 16:79,80

Foreign currency, exemption, 11:48

Governmental guarantees, 8:7,16-7,23,26-7; 9:10; 11:14-5,16, 17,18; 16:52-3; 19:9-10; 21:9-10

Term insured, length, 5 years, 8:8,9; 17:65

Reduction and elimination, 19:63-4; 22R:26,28-9

United Kingdom, 18:15; 19:9; 22R:ix,48

Wholesale deposit, elimination, suggestion, 19:46,60-1; 22R:16, 29-30

Deposit-taking institutions, helped, 10:31-2

Foreign countries, existence, 14:5,10

Incidence, negative, key role, 7:37-8; 16:77-8; 22R:5,13-5,21; 25:5-6,14; 39R:6-7

Insurance industry, extension, 5:27-8; 8:10-1; 9:29-30; 10:25, 28-9,32-3,35-7; 11:17,30; 17:66

Insurance principles and techniques, application, 14:6-7,8-9

Life insurance, protection, comparison, 14:32

Market, discipline and incitation, 7:38; 8:6,21-2,32,33-4,38-9;

11:44; 14:6,8,9-10; 16:9,87; 19:45,62; 22R:vii

Commercial real estate, collapse, influence, 8:22,29,30; 9:15, 16; 10:7; 16:10,20-1,22,59

Degree, reduction, 25:14

Fluctuation, historical background, 10:5-6

Globalization, reaction, speed, concerns, 5:32-3

Capital markets, flows, 16:8,18-9

New financial instruments, creation, 16:8-9,13

Haircuts, 14:18

Housing market, 16:10,12,14

Human behaviour, influence, 8:16; 14:7; 16:9-10,15-6,19-20; 17:9; 19:64; 20:62-3; 22R:13

Regulation, policy directions, 20:8-9,47

Members

Entry, request, 5:33,34-5

Periodicity, 19:52,53-4

Recommendation, 22R:xvi,33-4

Payment, compulsion, 8:26

Mutual and pension funds

Differences, 8:41-2

Inclusion and shifts, 8:34,40-1,44,49; 10:25,41; 22R:24

Guarantees, none, 16:88

Regulation, 16:79-80

Origin, historical background

Constitution year, 8:4,6,16,38; 10:25; 22R:5

Justification, rationale and goals, 8:36,42; 10:24-5; 11:43-5; 14:44; 16:70-1,77; 17:65; 18:64-5; 19:8,21; 20:51,52; 22R:5-6,8-10,27,28; 25:12-3

Provinces, reason, 8:4-6; 22R:6-8

Recommendations, 22R:vi,xv,10

Regional development, political hypothesis, 22R:6

Urgency, 17:66

Premiums

Payers, 8:7

Rates, 8:9

Économie—Suite**Voir aussi—Suite****Taux d'intérêt****EDS****Voir**

Actuaires et actuariat - Examen dynamique de solvabilité

Assurances, compagnies - Examen dynamique de solvabilité

Fiducie, sociétés - Examen dynamique de solvabilité

Elhgoetz, Wayne, Congress Financial Corporation Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 44:11-4,22-3,30,34

Enfants

Enlèvement, protection frontalière, préoccupations, 6:46-7,53-4, 58,63; 7:14,15

Ensuring Failure: Financial System Stability and Deposit Insurance**In Canada**

Institut C.D. Howe, 1994, citations, 22R:3,6-7,15

Ernewein, Brian, ministère des Finances

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:7-23

Essence

Taxes, augmentation, 45:6,7,10

Evans, John, Association des compagnies de fiducie du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 8:4-31

Examen dynamique de solvabilité**Voir sous**

Actuaires et actuariat

Assurances, compagnies

Fiducie, sociétés

Institutions financières - Solvabilité et risques, évaluation

Expansion des exportations, Loi**Voir**

Projet de loi C-118

Exportations et exportateurs**Assurance-crédit**

Court terme, 1:34,35

États-Unis, EXIM Bank, 1:30-1,38,39

Europe, comparaison, 34:10-1; 36:30-1,32

Exportations vers les États-Unis, marché, 1:18-9,30

Intrusion gouvernementale, mécontente, 1:19-20,21,22,33-6, 37-9

Marché canadien, taille, importance, 1:12,20-1,36

Obtention, difficulté, 1:12-3,17-8,23-4,28

Secteur privé

Compagnies privées, complément, 43:22

Exportations à court terme, valeur, estimation, 36:30

Gouvernement, travail conjoint, 36:30,32; 52:29; 54R:5

Réassurance, recommandation, 40:7

Règle de jeu uniforme, privatisation, 36:30,32-3,34-5,36

Pertes, 36:34

Petites versus grandes entreprises, 36:33,35-6

Réassurance, coûts, différence, 36:31-2,33-4

Risques, influence, 36:36-7

Royaume-Uni, exemple, 36:31,33,34

Deposit insurance—Cont'd**Premiums—Cont'd**

- Risk-based premiums, 11:29; 16:78; 18:72-3; 22R:19-20
- Consumers bearing part, 5:12-3,38-9; 7:38-9; 8:37; 9:9; 11:15-7; 14:10; 17:9,11-2,35; 18:60-1; 22R:vii,21-2
- Protection, need, 8:8-19; 11:4,5-8,10-1,14-5,18-9,44,45; 16:15-6; 17:49-50,65
- Community per capita basis, 11:7,19-20
- Decreased or eliminated, 16:53,69,87
- Foreign countries and United States, 11:19
- Interest rate, higher than posted, 11:6,10-2,18-9
- Foreign countries, comparison, 5:39; 16:17-8
- Institutions bearing part, 5:36-7,39; 8:37,43; 11:21; 12:37; 19:10; 21:8; 25:6-7
- Suggestions and recommendation, 14:7; 19:46; 22R:xv,20; 25:6
- Small versus big institutions, 8:26,27
- Surcharge, warning, 5:20-1,22,36,39; 19:15
- Reform, 8:31-2,33-4; 16:78
- Canada Deposit Insurance Corporation, rules, reasons, 9:6-7
- Changes, incremental, not systemic, 20:21-2,70
- Committees, conclusions, 8:35
- Finance Department, Deposit Insurance Advisory Committee, 8:33,42,46-7,48; 11:22,27,28,33-5
- Narrow banking, suggestion, 25:7
- Transition, 8:34; 19:63
- Reinsurance, proposal, 11:8,17; 14:8,9,16; 19:40,42; 21:11-2
- Self-funded, 14:5,19
- United States
 - Coinurance, 14:7,11,15,24; 20:19
 - Comparison, 8:27; 11:19; 12:31; 14:32
 - Coverage guaranteed, attraction, 8:18
 - Government guarantee, 14:5,19,24-5
 - Legislation, provisions, 14:6,9,14-5,18,19,20-1,24
 - Mutual funds, not insured, 14:29-30
 - Regulatory system, 10:8,13; 14:5,21-5,27-8,28-9; 21:8
 - Risk-based premiums
 - Limits, suggestion, 14:7
 - Private insurers, techniques, 14:6-7,8-9,15-6
 - Subordinated debt, class, issue, 14:8,11-4,16; 22R:15,16-8
 - Thrift crisis and banking problem, 14:10,19-20,26-7,28; 18:14
- See also
- Deposit-taking institutions

Deposit-taking institutions**Consolidation and mergers***See below under***Ownership****Deposit insurance****Compulsory, 8:26****Profit-making responsibility, link, 16:11; 22R:23****Renewal, periodic intervals, 19:52,53-4; 22R:33-4****Disclosure, 9:13,24-5,28; 10:32****Increase, 19:49-50****Private corporations not listed, requirements, 8:18-9****Reliable governmental information, need, 16:11-2,14,19-22****United States, 14:8,13-4,24****Failures and solvency****Auditors, predictions, responsibilities, recommendation, 9:23,27-8****Capital requirements, 8:20,24-5; 9:12-3****Risk-based capital standards, 19:24****Confidence, loss, 9:6-7****Costs, financial losses and frequency, 8:9; 10:6-7; 22R:v,1****Franchise mixture, influence, 10:31****Exportations et exportateurs—Suite****Assurance-crédit—Suite****Secteur privé—Suite****Règle de jeu uniforme, privatisation—Suite****Union européenne, exemple, 36:30-1****Services et coûts, évaluation, 1:36-7,38,39****Contrôles réglementaires, mesures, 1:11****Devises canadiennes et autres, fluctuation, effets, 3:9,20,21;****34:23-4; 35:39****Étudiants, programme d'échange, 34:22-3; 36:18-9****Financement et crédit à l'exportation****ALÉNA, apport, 31:43,44****Banque mondiale, obtention, 34:24-5; 52:21,23****Banques, participation****Banques-SEE, partenariat, Équipe Canada, 1:27,43-4; 34:15, 17-8,26; 35:17,24,32; 36:8; 43:22; 52:28,29****Banque Royale et Banque de Montréal, 35:41; 43:23****Banque Toronto-Dominion, 36:8; 43:23; 51:12; 54R:23****Dialogue et négociations, 1:45-6; 34:25-6; 35:24,40,41; 36:8,19-20****Améliorations, 43:27-8****Facilitation demandée, 36:22-3****Financement à long terme, besoin, 43:30-1****Garantie générale sur les créances, 36:10; 43:23;****52:9****Garantie gouvernementale, effet de levier, pondération des****actifs par leur risque, BRI, normes, 51:18****Northstar Trade Finance, 35:41; 36:8; 43:23****Participants, 52:10-1****Prêts, libellé, risque, assomption, mésentente, 35:41-2****Risque, évaluation et échanges commerciaux, expertise combinée, 35:42; 36:15-7****Accord-cadre de partage général, 36:9-10; 43:23****Apprentissage et améliorations, 51:16****Grosses versus petites entreprises, 36:16-7****Manque, 51:11-3,16-7,22****Stratégie commerciale internationale, équipes sectorielles, véhicule, 52:11-2****Directives communes, 52:12****Désintérêt et hésitation, 1:16,18,23; 31:40,41,42; 34:17,19;****35:23; 36:15; 41:14****Distribution via succursales, 51:11****France, comparaison, 31:44****Incitations, besoin, 41:14****Intérêts, 43:28****Risque, partage, rôle, importance, 34:12-3; 35:23-4,32; 51:11-2****Rôle restreint, 1:42; 35:27,29,32,34-6,39; 36:11****Raison d'être, 35:40-1****Capitaux et source de financement, optimisation, besoin,****1:14-5; 34:15; 35:26-9,30****Compte du Canada, 34:16; 35:16,22; 36:5,9; 52:10****Concurrence entre nations****Agence canadienne de développement international, rôle, 43:34****Aide au financement, subventions, pratiques abusives, irrégularités et corruption****Admissibilité, pays en développement, 35:19****Chine, bénéficiaire, 35:17-8; 36:11-2,17,22****Contrôle****OCDE, consensus, règles, 35:15-6,17,18,23,25****Problèmes juridiques, règlement, pression, 36:12-3****Zone grise et transparence, 35:23****Allemagne, Hermes, 34:27-8**

Deposit-taking institutions—Cont'd**Failures and solvency—Cont'd****Costs, financial losses and frequency—Cont'd**

Reduction, suggestions, 8:14-5,28-9,32-3; 22R:16-35

Deposits and mortgage loans, parallel terms, importance, 8:8-9; 11:21; 22R:28

Fundamental cause, no definitive view, 9:7; 22R:10-5

Going concerns solution, mechanism, 19:8-9,34-5,66-8,69-70; 22R:32-3

United States, comparison, 20:6

Job, losses, 9:7

Large companies, prevention, governmental guarantee, 8:16-7, 23-4,26,27,42; 9:8,10; 10:31,33-4,39

Amalgamation and co-insurance, 8:39-40,43-4

Implicit guarantee, 14:20,41-2; 16:18; 17:35

Managers and directors, soundness

Discipline, legislative requirements, 8:24-5; 16:12-3; 19:14-5

Fraud and misrepresentation, 9:7-9,13-4,15-6; 22R:14

Penalties, 8:25; 9:14,17-8,23

Market, incentives and discipline, 8:6,21-2,32,33-4,38-9; 11:44; 14:6,8,9-10; 16:9

Commercial real estate, collapse, influence, 8:22,29,30; 9:15, 16; 10:7; 16:10,20-1,22,59; 17:25-6

Fluctuation, historical background, 10:5-6

Globalization, reaction, speed, concerns, 5:32-3

Capital markets, flows, 16:8,18-9

New financial instruments, creation, 16:8-9,13

Haircuts, 14:18

Housing market, 16:10,12,14

Human behaviour, influence, 8:16; 14:7; 16:9-10,15-6,19-20

National debt, threat, 8:22-3

Occurrence, 8:6,7,12,13,15; 9:20; 10:6

Crown-Greymac-Seaway Trust companies, 9:7-8,14; 10:25; 11:16; 16:83

Small institutions

Canada Deposit Insurance Corporation, importance, 8:13-4,24-5; 16:79,80

Disadvantages, 14:7,10

Disappearance, risk, 5:36-7; 8:8-10,17,35-6,39,42-4; 9:12,13, 18,24; 10:32-3; 16:79,88; 19:33

Versus big institutions, 8:7-8,12-4,17,19,25,26-7,35-6,39, 42-3; 9:8,10,17; 10:34-5; 14:10-1

Monopoly, risk, 9:21,27; 10:9-11,32; 17:34-5

Subordinated debt, use, 14:8,11-4,16; 22R:15,16-8

Recommendation, 22R:xv,18

United States

Accounting standards, 14:26-7

Actuarial projection technique, 14:25-6

Managers, fraud and actions, 14:22-3

Delays, 14:27

Warning systems

Dynamic solvency testing, 7:28-9,35

Evaluation, 8:29-30,32

Winding-up Act, insurance companies, different applicability, 18:37-9

Financial intermediation, disappearance, 8:11

Increase, historical reasons, 8:13-4

Insurance

Networking, 26:9

Retailing, opposition, 27:20-1,26

Jurisdiction, 5:10

Two-tiered federal system, historical, 8:4-5,8

Mutual and pension funds

Insurance, inclusion, 8:34-40-1; 10:25

Exportations et exportateurs—Suite**Financement et crédit à l'exportation—Suite****Concurrence entre nations—Suite**

Aide au financement, subventions, pratiques abusives, irrégularités et corruption—Suite

Concurrents, soutien, reconnaissance, 35:24-5

Gouvernements respectifs, 34:7,13-4,16,17,29-30

Diminution et suppression, 35:23,25

Canadienne, exemples, 34:14-5; 62:10

Guerre de subventions, négociations, 40:21-2

OCDE, consensus, 35:15-6; 36:8,10-3; 43:31-2

États-Unis, EXIM Bank, ventes militaires, 34:17,30; 35:10; 36:12

Exportateurs canadiens, effets

Entreprises, privatisation, recul, 34:27,28

Pertes, exemples, 34:26-7,28-9,30; 43:30,32

Évitement, exemple, 36:14

Position affaiblie, exemples, 1:28-30,31,32; 34:16,30,32; 36:10-1,12

Poursuites judiciaires, 34:27

France, 1:28; 34:16,30; 35:18,23,36; 36:12,21-2; 40:21

Helsinki, 5^e accord, recours, limitations, 34:29; 35:15,18, 25; 36:12**Compagnies canadiennes**

Crédits européens, accès, 43:31

Front commun, 1:14; 35:21

Juste part, obtention, expérience et échange, comité, 34:8

Terrain de jeu, égalisation, besoin, exemples, 43:30-2

Compte du Canada, disponibilité, facilité, besoin, 34:16

Devises employées, 34:23-4; 35:39

Financement multinational et cofinancement, 36:17

Élargissement et tendance, besoin, 34:13,15,16; 54R:11-2

Pakistan et Turquie, projets, exemples, 34:7,9-10,20-1;

35:29,32,38-9; 36:13,24

Prêts, moyen et long terme, besoins, 34:11,12; 43:30-1**Risques**

Coûts et prix, corrélation, 35:35-7; 36:24-6

Échelle, couverture-pays et partage de risques, proposition, 1:43,44; 34:10,12-3,18,28; 35:16,28; 36:11

Gestion et analyse, expertise, 34:28,31-2

Expertise combinée, 35:42; 36:15-6

Grandes versus petites et moyennes entreprises, 36:16-7

Pays par pays, 36:7,11,20

Voir aussi plus bas

Pays étrangers, marchés

Conditions libérales**Voir plus haut**

Concurrence entre nations - Aide au financement

Corporation commerciale canadienne, rôle et mandat**Armements et défense, exportations**

États-Unis, ententes et tendances, 35:6,9,13-4

OTAN et NORAD, influence, 35:8-9

Contrats, intermédiaire, 35:5-6,7,8,22

Frais, coûts et recouvrement, 35:6,11,12-3

Programme de paiements progressifs, 35:5,6,11-2

Institutions financières, participation et entente, 35:6-7,14

Société pour l'expansion des exportations, comparaison

Collaboration, complémentarité, 35:6,7,8,9,10,22

Fusion et rationalisation, 35:9-10,12,14; 36:19

Transactions, volume, évaluation, 35:10-1

Financement de faveur**Voir plus haut**

Concurrence entre nations - Aide au financement

Gouvernement fédéral, catalyseur, demande, 41:22

Deposit-taking institutions—Cont'd**Mutual and pension funds—Cont'd**

- Trends and differences, 8:41-2,44,49; 11:26
- Guaranties, none, 16:88; 17:10-2
- Regulation, 16:79-80; 17:7,8

Ownership

- Assets, concentration, levels, 27:21-2,29
- Banks, percentages, 10:6,10
- Consolidation and mergers
- Cross-ownership, 23:7
- Life-insurance, comparison, 23:20-2
- Insurance companies, arm's length basis, subsidiary, 27:21
- Standards, training and adherence, 27:26-7
- Widely held, preference, 30:15,16-7
- Regulatory system, 8:19-20
- CDIC and CompCorp, dual responsibilities, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-6,40-1; 11:17-8; 14:44-5; 16:80
- Examination, periodicity, 5:15; 10:38-40
- Financing, private institutions, government credit, access, 10:9; 35:36-7; 11:45-7; 14:35-6,38-40; 18:48
- Government, implication, 9:16-7; 16:11,13-4,19-22; 17:9-10
- Incorporation, 8:23-4
- Insurance intrusion or distinction, 10:13-4; 19:22-3,24; 22R:86-7
- Mutual funds, creation, 16:79
- Rigidity, moral risk, 14:8; 16:9,11,12,22; 17:89
- United States, 8:20; 11:19; 14:5-8,8
- Accountability, 14:25
- Goal, 14:19
- Mandatory closure rule, provision, 14:9,14-5,18,20-1,24,28,29
- Periodicity and on-site examinations, 14:27-8
- Regulators, responsibilities and control method, 14:21-4,28,29
- Unique organization, intrusion, 10:8,13; 14:28-9; 22R:86,89
- Services, diversity, increase, 17:7-8,41; 23:7
- Separate functions and entities, need, 17:8,18-9; 23:22
- Small business
- Big banks, subsidies, 10:24-5
- Credit and loan, access, comparison, 31:31
- Substitutes and alternative institutions, 5:11; 8:5-6,14,25
- Market, technological opening, 10:6,33-5; 11:26
- See also*
- Banks and banking
- Deposit insurance
- Financial institutions
- Insurance companies
- Trust companies

Derivatives*See under*

- Financial institutions

Dery, Jean-Marc, Finance Department

- Bill C-105, 45:11-7
- Bill S-2, 2:9-16

DI NINO, Hon. Consiglio, Senator

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:66-9,72-4,89-90

Downey, Brian, Credit Union Central of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 30:14-8,21-5

Exportations et exportateurs—Suite**Financement et crédit à l'exportation—Suite**

- Guichet unique, 1:12,16,28; 34:9,17; 48:29-30,39-40,58; 52:7
- Ligne téléphonique, assurance, obtention, 36:7-8; 48:30,34-5
- OCDE, consensus, Union de Berne, règles, application, 54R:12
- Aide au financement et subvention, 35:15-6; 36:8
- Canada-OCDE, comparaison, 51:5,12-3,16; 54R:14-5,23-4
- Conditions libérales, admissibilité, 35:15,17,18
- Respect ou non, cas, 35:18,23,25; 36:11-2; 43:31-2
- Ministères participants, 52:10
- Taux d'intérêt, comparaison, 35:27
- Pays étrangers, marchés et agences de crédit à l'exportation
- Allemagne, Hermes, comparaison, 34:9; 35:33
- Asie, marchés, assistance, 35:21
- Brésil, Pérou et Égypte, 36:7,20-1
- Chine, marchés, développement, 34:12; 35:17-8,21,39; 36:11-2,17
- États-Unis, comparaison, 1:42-3,44; 40:21
- EXIM Bank, 1:43; 34:12; 35:33-4,37,38
- Garanties, base, financement optimal, 35:29-31; 51:18-9
- OCDE, taux d'intérêt consentis, comparaison, 35:27-9
- Europe de l'Est, Roumanie, Russie, marchés, 35:20-1,22; 36:11,20
- Exportations à court terme, privatisation, 1:34
- France, comparaison, 1:22-3; 34:9; 35:33; 43:34
- Mexique, problèmes, recouvrement, procédé, 36:17-8,20
- Pertes et déficits, contrôle, comparaison, 35:34,37; 36:5,6,7
- Prix, différences selon l'agence, exemples, 35:27-9,35-6,37-8
- Risques, corrélation, 35:36-7
- Royaume-Uni, 35:32,33,38,39
- Voir aussi plus haut*
- Concurrence entre nations
- Petites et moyennes entreprises, assistance, 34:7-8,15; 35:5-8,20-2,24; 40:23
- Éducation et information, 34:25; 43:23
- Plafond, mécontentement, 1:42,46-7
- Préalable à l'expédition et préfinancement
- BDC, rôle, 43:24; 47:28-9
- CCC, rôle, 35:5-7,14; 51:8,36; 54R:61,64
- SEE, rôle, 1:11-2,15,22-3,27,44; 36:16-7
- Prêteurs non dépositaires, pourvoyeur
- Exclusion, plaintes, 31:43; 36:27-9
- Pourcentages, 31:32,37-8,42-3,44
- Réglementation, recommandation, 35:15
- Industries basées sur le savoir, augmentation, influence, 41:21-2
- Produits agricoles
- Exportations internationales, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3,26-7
- Plaintes américaines, 42:25
- Stratégie nationale d'exportation, 35:16-7; 36:9
- Voir aussi*
- Société pour l'expansion des exportations

Eyvindson, Roger, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 52:25-8

Ferber, Len, ministre des Finances

- Projet de loi C-27, 9:30-7
- Projet de loi C-59, 27:31-9
- Projet de loi C-70, 37:6-17

Drake, Mark, Canadian Exporters Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 34:6-8, 25-6,28,32; 43:22-34

DST

See

Actuaries and actuarial services - Dynamic solvency testing
Insurance companies - Dynamic solvency testing
Trust companies - Dynamic solvency testing

Duhaime, Guy, Provincial Association of Quebec Life Underwriters

Biographical notes, 17:76
Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:76-84; 30:25-44

Dupuy, Hon. Michel, Minister of Heritage Canada

Bill C-103, 50:6-27
Undertaking, 50:7-8,10-1
Answer, letter for Minister of Finance, 52:31-3

Dynamic solvency testing

See under

Actuaries and actuarial services
Financial institutions - Solvency and risk, evaluation
Insurance companies
Trust companies

Economy

Canadian dollar and foreign currencies
Floating exchange rate, 29:26-7
Quebec Province, independence, 29:30
Stability, 3:7,24
Government's borrowing, repercussions, 3:24
Weakness
Definition, 29:28
Fundamental problem reflection, 29:13
Imports, prices, 3:20
Inflation, influence, 3:19-20,21
Interest rates, counterbalance, 3:30-1; 29:6-7,27
Labour, costs and wages, lowering, 3:9,21
Mexican peso, devaluation, spill-over effect, 29:10,18,24-5
Canadian economy, application, concerns, 29:13-4
Oil and agricultural companies, 3:30
Forecasts, difficulties, 3:23,27; 29:5-6,12
Growth, recovery and strength, 29:5
Banking system, influence, 32:6
Dollar weakness, 3:14,30; 29:16,26
Fundamentals, evaluation, 3:18-9,32; 29:10-1
Government deficit and debt, influence, 3:32; 29:6-7,11-2,13,14, 22,23,28-9
Borrowing power
Information flow, importance, 29:25-6
Private companies, concerns, 29:29-30
Indexing bonds, issues, 29:14,16,25
Interest rates, high, lenders, concerns, 29:11,14-6
Inflation, low plane, importance, 29:12-3,15
Small business, interest rate, fluctuation, impact, 29:18-9
International markets, fluctuation and volatility, influence, 3:9-10; 16:18-9; 17:40-1,47-8; 18:34; 20:30-3
European monetary system, Germany, example, 29:17-8
Mexico, example, 29:18,24-5
United States, 29:21-3
Models, reliance and judgement, 3:17

FCEI

Voir

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

FCPE

Voir

Fonds canadien de protection des épargnants

FDICIA

Voir

Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act

Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act, 1991, États-Unis (FDICIA)

Dispositions, 14:9,14-5,18,20-1,24
Exagération et critique, 10:8,13; 14:28-9
Stratégies suivies, observation, 14:6

Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario (FEDNOR)

Financement, réduction, 54R:36-7,42
Mandat, 54R:69-70

Fédération canadienne de l'agriculture

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 42:17-28
Information de base, 42:17

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, institutions financières d'État, position, 41:4-21
Recommandations, 41:8
Sondage, demande, 41:9
Femmes
Chefs d'entreprise, prêts, discrimination, étude, 32:26-7; 41:15-6
Direction, représentation, 41:16
Membres, 41:4

Fédération canadienne des épiciers indépendants

Information de base, 15:4-5
Projet de loi C-11, position, 15:5-8,11-7

Fédération des courtiers de dépôts canadiens indépendants

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 11:4-24
Membres, 11:13-4

FEDNOR

Voir

Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario

Femmes

Chefs d'entreprise, crédit, accès, traitement, 30:24-5; 32:26-8; 41:15-6; 47:35,36,37; 51:26,27,33

Fernet, Marc, Institut canadien des actuaires

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 28:17-8

Fiducie, sociétés

Assurance-dépôts et prêts hypothécaires, durée parallèle, importance, 8:8-9
Avènement, raison, 8:6

Economy—Cont'd*See also*

- Consumer price index
- Inflation rate
- Interest rates
- Monetary policy

EDC*See*

- Export Development Corporation

Elhgoetz, Wayne, Congress Financial Corporation Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 44:11-4,22-3,30,34

Ensuring Failure: Financial System Stability and Deposit Insurance in Canada

- C.D. Howe Institute, 1994, quotations, 22R:3,6,13

Ernewein, Brian, Finance Department

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:7-23

Evans, John, Trust Companies Association of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 8:4-31

Excise Tax, Act to amend*See*

- Bill C-13
- Bill C-90
- Bill C-103

Excise Tax Act

- Excise Act, distinction, 45:7

Export Development Act, Act to amend*See*

- Bill C-118

Export Development Corporation (EDC)

- Business Development Bank of Canada
 - Collaboration, 43:28-9; 48:38-9; 52:12-3
 - Training, 47:11,28-9; 48:27,38
 - Competition, direct, 51:18
- Distinction
 - Mandate, 47:11
 - Skills, services and loans, 48:32-3
 - Merger, 48:32,33
- Canadian Commercial Corporation
 - Cooperation and complementarity, 35:6,7,8,9,10,22; 41:24,27-8; 43:33; 48:27,30; 51:37,38-9,41,45; 52:12-3; 54R:38
 - Merger and rationalization, 35:9-10,12,14; 41:28; 43:26-7; 51:45; 52:17-8,42-3
 - Conflict, concerns, 48:31; 51:37-8,41; 52:30-1; 54R:32-3,38
 - Recommendation, 54R:v,38
 - Skills and competencies, distinction, 48:30-2; 51:37,38; 52:17,18; 54R:32
- Farm Credit Corporation, relationship, 48:26-7
- Funding, redirected, 51:22-3; 54R:27
- Financial provisions
 - Agriculture, lending, access
 - Changes, need, 42:18-9,21
 - Product shipments, small profit margins, 43:21; 48:37-8
 - Pork industry, 42:18,21-2,26; 48:37; 54R:18

Fiducie, sociétés—Suite

- Banques, fusion des sociétés de fiducie, 8:43; 10:6,9; 11:25-6; 26:7; 30:28-9; 31:5; 32:7,19; 33:84
- Association des compagnies de fiducie du Canada, retrait, 33:63
- Canada Trust, taille, définition, 8:21
- Divulgaration, recommandation, 22R:xxi,63
- Examen dynamique de solvabilité, analyse actuarielle
 - Assureurs étrangers, 7:27
- Conseil d'administration, rapport, obligation, 7:19,20-2
- Procédures de contrôle, assurance, industrie, similarité, 7:32
- Processus applicable, 7:18-20,31-2
 - Actif et passif, évaluation, 7:30-1,43
 - Effet courant et effet futur d'événements à venir, différence, 7:39-40
- Évaluation, 8:29-30,32
- Filiale fiduciaire, propriété d'une compagnie d'assurance, 7:33-4; 14:44-6
- Inflation, fluctuation, influence, 7:40-1
- Institutions de dépôts, 7:28-9,35
- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes, évaluation, 7:37-8
- Société mère, influence, 7:34-5
- Sociétés mondialisées, concept, complication, 7:42-3
- Taux d'intérêt, fluctuation, influence, 7:41-2

Faillites

- Exemples, 22R:2
- Raisons historiques, 8:22; 10:6-7; 40:25-6
- Immobilier, investissements, influence, 18:35; 33:62

Filiale versus société mère

- Conseil d'administration
 - Chevauchements, 10:7; 11:39; 22R:12-3,78-9,82
- Indépendance, recommandation, 22R:xxiii,xxiii,82
 - Logique, manque, allégation, 33:59
- Distinction
 - Définitions, divulgation et rapports financiers, besoin, 12:28,49; 17:54-5,61; 21:23,25-6; 22R:xxii,xxiii,13,78,81
 - Réglementation, recommandation, 10:28,30-1; 11:39; 12:28-9; 22R:79-83
 - Pressions financières, engendrement, 10:7; 22R:12,13,79
- Petites et moyennes entreprises, crédit, accès, 41:15
- Réglementation et surveillance
 - Actionnaires, pouvoirs sur la direction, réglementation, 8:24-5
 - Autoréglementation, 33:59,66
 - Capitaux, exigences et imposition, barrières, 33:60,61,66
 - Équitable et adaptée, taille et nature, considération, 33:58-60,61,62,68
 - Banques, concurrence, 33:63-4,85-6
 - Existante, satisfaisante, 33:58
 - Ontario, traitement égalitaire, harmonisation fédérale, 8:12; 9:10; 11:30-1; 23:28-30; 33:61,62-3,66
 - Constitutionnalité, 11:49-50
 - Restrictions, 39R:3
 - Simplification et rationalisation, recommandation, 33:59
 - Transparence, accroissement, 33:58
- Secteur
 - Croissance, prédiction, 33:81
 - Solidité et réputation, 8:13; 33:58,62; 39R:6

Finances, ministère

- Comité consultatif sur l'assurance-dépôts
 - Membres, 8:47-8,49; 11:33-4; 16:7; 22R:3
 - Sujets discutés et conclusions, 8:33,42,46-7,48; 11:22,27,28,33,34-5; 12:47-8; 16:9,11,16; 19:22

Export Development Corporation (EDC)—Cont'd**Financial provisions—Cont'd****Banks****Insurance companies, competition, disagreement**

Customers exports, elimination, 1:19,20,34,47-8

EDC, incorporating, legislation, contrary, 1:34-5

Level playing field, evaluation, 1:29,35-6,38; 36:10-3

Loans, provisions, 1:41-2,43-4,46-7

Market, loss, concerns, 1:12,21-2,33-4,42

Pre-shipment, 1:44,46; 48:24,27,40; 51:8

Services and rates, comparison, 1:23-4,36-7,39-40; 48:24

Participation and collaboration, complementarity

Caisses populaires Desjardins, 48:43-4,58-9

Companies into difficulties, guarantees provided, 48:27

Involvement, need, 34:7; 36:22; 41:22,24; 43:24,28,31; 48:39; 51:11

Lack, risk too high, 51:11-3,16-7,23; 54R:12-3,27

Preference, 36:28-9

Role, restrictions, 1:42; 35:27,29,34-6,39,40-1; 36:11

Banks-EDC-exporters, partnership, Team Canada, risk sharing, 1:27,43-4; 34:12-3,15,17-8,26; 35:17,24,32; 36:8; 41:24; 43:22; 48:24; 52:28,29

Dialogue and negotiations, 1:45-6; 34:25-6; 35:24,40,41;

36:6,19-20; 48:25-6

Participants, 52:10-1

Relationship, improved, 43:27-8

Speeding up, request, 36:22-3

Third party intervention, interest, 36:22,23

Governmental guarantee, risk weighting of assets, BIS standards, 51:18-9**High risk countries, assistance, lack, 51:11-3,16-7,22****International business strategy, sector teams, 52:11-2**

Common program guidelines, 52:12

Lending framework, disagreement, 35:41-2

Master Accounts Receivable Guarantee, 36:10; 43:23; 48:26; 52:9

Medium-term guarantee facility, 48:26

Northstar Trade Finance, 35:41; 36:8; 43:23

Risk assessment and trade finance expertise, 35:42; 36:15-6; 48:23

Big versus small business, 36:16-7

Risk framework, 36:9-10,16; 43:23

Royal Bank and Bank of Montreal, 35:41; 43:23; 48:30

Toronto-Dominion Bank, 36:8; 43:23; 51:12

Branches, 48:29,34; 51:11

Marketing effort, 48:34-5,41; 51:13

Canada account, role, 34:16; 36:16; 36:5,9,25; 52:10**Credit insurance**

Access, 1:12-3,17-8,28

Banks, support, 1:18,21,24

Europe, comparison, 34:10-1; 36:30-1,32

Exports to United States, request, 1:18-9,22

Main competitors, 48:24

Private sector and government

Cooperation, 36:30,32; 52:28,29

Governmental intervention justified, 54R:5

Level playing field and privatization, 36:30-1,32-5

Reinsurance, costs, differences, 36:31-2,33; 48:30

Risks, influence, 36:36-7

Small business versus big business, 36:33,35-6

Process and response time, improved, 1:24,26; 48:28,34-5

United Kingdom, example, 36:31,33; 48:24

Volume of business, 1:12,20-1; 36:6-7,9,30; 48:22,24,27-8, 29,33; 52:29

Finances, ministère—Suite**Failites, intervention**

Bilan, demande, 19:50

Confédération, compagnie d'assurance-vie, délais, 19:5-6,12-3

Législation, projets de loi et modifications législatives

Modification, entrée en vigueur sans adoption législative, tradition, discussion, 45:8-10

Provisoires

Contribuables, conformité, obligation, 27:35-6,38; 37:6-7

Légalité questionnée, 5:48-50

Réforme législative de 1992, perception, 39R:3

Révision de 1997, livre blanc, politiques et consultations,

23:6,10,13-5,20,25,30; 25:9; 26:5; 30:28; 31:7; 33:58-9;

39R:1,4

Réponse, 28:18

Techniques ou type administratif, 4:10-2; 9:30-1

Annonce, communiqué de presse, 4:7-8,10; 9:31

Définition et distinction, 4:12-4

Entrée en vigueur et délais, 9:31,32,34-5,37; 27:35,36-7, 38-9

Parlement britannique, comparaison, 9:35-6,37; 27:37

Tabac, taxes, réduction, incidence, étude, 15:15

Financière Manuvie

Confédération, compagnie d'assurance-vie, filiale, achat, 18:46

Conseil d'administration et directeurs, gestion, 17:45-6

Emplois, nombre, 17:32

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 17:32-52

Finlay, J. Richard, J. Richard Finlay & Partners

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 20:32-44

Fletcher, Kristen, Association des banquiers canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:26-31,34,37

Flumien, Maryantonett, Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 47:34-8,41-2,48

FMI**Voir**

Fonds monétaire international

Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE)

Création, historique, 12:30

Frais d'exploitation et cotisations, 12:31,33,34

Législation, assujettissement, 12:31-2,37

Ligne de crédit bancaire, 12:35

Organismes participants et membres, 12:29,37

Protection et couverture, malentendu, 12:30; 22R:66

Personnel et effectifs, 12:31

Reconnaissance, 12:40

Rôle, vérification et surveillance, 12:29-30

Autoréglementation, organismes, 12:30-1,33-5

Examen, échantillonnage, 12:38

Cabinets examinés, nombre et périodicité, 12:38,45-6

Normes, instauration, processus, 12:36-7

Prime de risque, 12:37

Projets internationaux, capitaux, besoin, évaluation, 12:40-1

Rapports, préparation, 12:37-8

Export Development Corporation (EDC)—Cont'd**Financial provisions—Cont'd****Credit insurance—Cont'd***See also above*

Banks - Insurance companies, competition, disagreement

Customers, 48:33

Exporters, support, importance, 1:12,14-5,18,19; 34:9,10,11, 13; 36:22; 43:22; 48:36; 54R:53

Examples, 1:17-8,21-3,27-8,32; 34:18-9

Self-sustained, disadvantage, 35:31

Success, expectation, quick consultation suggested, 36:13-4

One-stop shopping, 1:12,16,28; 34:9,17; 48:29-30,39-40; 52:7

Credit insurance, phone services, 36:7-8; 48:30,34-5

Satisfaction index, goal, 48:22,33,34,39,41

See also above

Small business

Foreign export credit agencies, comparison, 1:16; 34:7,9-10,17; 35:25-6,31; 36:32

Comparative analysis, request, 35:32-3

Debt, national and deficit, influence, 54R:42

France, 1:22-3,28; 31:44; 34:9,10,16,30; 35:18,23,33; 36:12, 21-2,31; 40:21; 43:30,34

Germany, Hermes, 34:9,10,27-8; 35:33; 36:31; 51:12

Italy, 35:33; 43:30

Losses and deficits, control and recovery, 35:34,37; 36:5,6,7

Prices and costs, differences, risks, correlation, 35:27-9,35-8; 36:5,6,7

Profitability and self-sustained, 35:34,37-8; 51:22

Subsidy war, negotiations, possibility, 40:21-2

United Kingdom, 35:33; 36:31

United States, EXIM Bank, 1:30-1,38,39,43; 34:12,17,20,30; 35:10,27-8,29-31,33-4; 36:5; 51:12,18-9

See also below

Multinational financing

Increase and flexibility, request and impacts, 1:12,16,18,26,28; 34:7,15,16; 35:16,30; 54R:53

Allocated funds, transfer, suggestion, 43:33-4

Concerns, 1:33

Limitations, 1:29-30,31,32,35; 34:7

Loans, provisions, 1:41-2,43-4

Borrowing limit and ceiling, 1:42,46-7; 54R:53

Direct lending regime or governmental guarantees, 34:7,19; 35:28-30,31,32,35,38,42; 36:5-6,15-6,24-6; 43:23-4; 51:18-9; 54R:30,52,53

Lending framework, disagreement, 35:41-2

Long and medium, 34:11,12; 35:35-7; 43:30-1,33; 48:26,29; 52:29; 54R:11

Multinational financing structure and cofinancing, 34:9-10,13, 20,21; 36:17,24; 48:24; 54R:10-1

Ankara, Turkey, subway, example, 35:32,38-9; 36:13; 48:28

CIDA-EDC, innovations, 34:7; 43:31,34

Country-by-country risk assessment basis, 36:7,11,20; 51:12, 16-7

Brazil, Peru and Egypt, 36:7,20-1

China and Asian region, 34:12; 35:21; 48:35

Concessional financing, 35:17-8; 36:11-2,17,22

Government and state banks, guarantor, 48:36

Eastern Europe and Russia, situation, 35:20-1,22; 36:7,11,20

Haiti, 48:37

List, requested, 48:35-6

Mexico, 36:17-8,20; 48:29,35

Pakistan, 35:29; 48:26

Expertise country centres, 48:23

Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE)—Suite**Rôle, vérification et surveillance—Suite**

SDAC et SIAP, comparaison, 12:31-2,34,35-6,42,48

Vérificateurs, examen, 12:38

Travail, qualité, évaluation, 12:38-40,44-5

Vérification interne, 12:46-7

Valeurs mobilières, couverture et protection, 12:30,31,42

Remboursement et indemnités

Calcul, formules, 12:33-4,35-6,42-3

Délais, 12:32-3

Intérêts encourus, 12:47

Fonds de protection des titulaires de polices d'assurance de personnes (FPTP), création

Bureau du surintendant des institutions financières,

renseignement, communications, 22R:xix,55; 26:29

Conseil d'administration, constitution, 22R:xviii-xix,54; 31:22

Création, adoption, délais, 22R:xiv

État, garanties, manque, 31:21-2

Membres

Adhésion, périodicité et durée, 22R:xvii,41

Liquidités, demande, pouvoirs, habilitation, 22R:xix,54;

26:29-30; 27:30

Primes fondées sur le risque, recommandation, 22R:xiii,xvii,41

Recommandation, 22R:x-xi,xviii,54; 27:10,29

Fonds monétaire international (FMI)

Canada, dette publique, recours, craintes, 3:10,12

Fortier, Yves, Quebecor Inc.

Projet de loi C-103, 49:82-6

Foster, Kent, ministère de la Santé

Projet de loi C-11, 13:14-21

FPTP*Voir*

Fond de protection des titulaires de polices d'assurance de personnes

Freedman, Charles, Banque du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:22-3, 26,34

Frøwies, Kenneth C., J.P. Morgan & Co. Incorporated, New York

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 20:5-8, 12-21,23-31

Furbacher, Alan V., Correct Group of Companies

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 21:22-7

Gadbois, Michel, Association des détaillants en alimentation du Québec

Projet de loi C-11, 15:8-10,12-6

Gardner, John R., Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 18:44-8,53-5,58-77

Export Development Corporation (EDC)—Cont'dFinancial provisions—*Cont'd*Multinational financing structure and cofinancing—*Cont'd*

Foreign investment, technology, exports, role, 36:10-1,14,15

New York, subway, contract, assistance, 1:23

OECD markets, consensus, Berne Union, rules, application,

54R:11

Aid tied and subsidies, 35:15-6; 36:8,10-3

Canada-OECD countries, comparison, 51:5,12-3,16; 54R:13, 21

Concessional financing, eligibility, 35:15,17,18

Respect and abuser, cases, 35:18,23,25; 36:11-2; 43:31-2

Emphasis, 34:12

Interest reference rate, EXIM Bank, comparison, 35:27-9

Losses, comparison, 36:5

Participant departments, 52:10

Private sector

United States, comparison, 35:28,29-31

Versus sovereign risk, 34:7,9-10,31; 36:36-7; 43:32-3;

48:23; 54R:11

Structured Financing Inc., subsidiary, 34:15; 36:8

See also above

Foreign export credit agencies

Non banks and depository lenders, exclusion, complaint, 31:43;

36:27-9

Pre-shipment and pre-export financing, 1:11-2,15,22-3,27,44;

36:16-7; 43:24; 48:24,27,40; 51:8

Profitability, 35:34,37-8; 36:4,6-7,23,24

Losses, 35:34,37; 36:5,6,7,24,25,26; 40:23-4

Risk and profit, balance, 35:16; 36:23-6; 43:27; 48:22,23,32;

54R:42-3

Potential surplus, recommended use, 36:9,30

Self-sustaining mandate, 34:7,15,16,28; 35:16,19,31,33,34;

43:22; 51:22; 54R:20

Policy framework, evaluation, responsibility, 35:18-9

Transaction costs, risk linked, 35:35-7; 36:5,6,24-5,26

Recommendations, 36:8-10

Risk, sharing and transference

Assessing expertise, 34:28,31-2; 35:42; 36:7; 48:23

Competitiveness, issue, 43:24,27

Coverage rates, claims definition, 34:20,21-2

Currencies used, 34:23-4; 35:39; 48:32

Insurance companies, comparison, 34:19,20-1

Underwriting capacity, concerns, 34:7,19-20,21

See also above

Banks-EDC-exporters, partnership

Multinational financing structure

Profitability

Self-sustaining

See above under

Profitability

Small innovative business, 34:7-8; 35:24; 36:6-7; 48:25,28,29;

54R:59

China and Asian region, 34:12; 35:21; 54R:10

Concessional financing, 35:17-8; 36:11-2,17,22

Eastern Europe and Romania, 35:20-1,22

Efficiency and utility questioned, 41:8,9-10,11; 44:22

Emphasis, needed, 41:23; 48:41

Equity bases, increase, recommendation, 41:23

Existence and public perception, 41:9; 43:29; 48:41-2

Foreign banks, lines of credit, opening, 48:29,30

Initial start-up, problems, information, lack, 40:23

Jobs and employment, situation, 36:4-5

Non banks, exclusion, 36:28-9

Garneau, Raymond, Association canadienne des compagnies**d'assurances de personnes**

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

18:48-52,56-8,60,62-3,66-76

GATT*Voir*

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

GAUTHIER, honorable Jean-Robert, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

48:14-5,21,27-30,35-7,46-9

Projet de loi C-46, 24:22-4

General Electric Canada Inc.

Information de base et spécialisation, 34:18-9

Gerry, Gordon R., Société pour l'expansion des exportations

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,

1:15-6

GHITTER, honorable Ronald D., sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:30-1

Girard, Evans, ministre de la Justice

Projet de loi C-13, 5:48-9

Projet de loi C-15, 5:43-4

Glover, Donald, Association des assureurs-vie du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

17:84-93; 27:21-30

Goldberg, Mike (présentation personnelle)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

16:8-22

Goldstein, Jerry, Bibliothèque du Parlement

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 38:42

Goulet, François, Fédération canadienne des épiciers indépendants

Notes biographiques, 15:5

Projet de loi C-11, 15:6-8,11,13-4

Gourd, André, Quebecor Inc.

Projet de loi C-103, 49:86

GRAFSTEIN, honorable Jeremiah S., sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:33-4;

32:22-5

Grassby, Brian W., Association des exportateurs canadiens

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,

1:32

Gravelle, Pierre, ministre du Revenu national

Projet de loi C-2, 6:4-17,61-2,64-68

Gray, Brien, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

41:4-20

Export Development Corporation (EDC)—Cont'dFinancial provisions—*Cont'd*

Subsidies, consideration, 1:31-2,36; 43:22-3

Volume of business, 48:22,27-8

Performance measures, 48:33

Auditor General, audit, 48:33-4

Versus employee basis, 48:33

Historical legislative background, 54R:52-4

Constitution, 1:10; 36:4; 48:22

Human resources and staff, loss and lack, 34:14

Salary policy, revision, absolute necessity, 34:15,22,23,32-3;
36:21

Skills and knowledge, 34:33-4; 35:31,40; 48:41; 51:7-8; 54R:20

Student exchange, 34:22-3; 36:18-9

Jurisdiction, 52:9-10

Ministers, approval, 1:42,48

Mandate, role and powers, 34:12,18; 43:24; 48:22,40; 54R:10-1,
52-3Broadened, 1:10-1,15,18,35,40-1; 43:27,28; 48:41; 52:9;
54R:53-4Concerns, 1:35,41-2,44-5,47,48; 34:18; 42:18-9,21; 43:22;
54R:20,30

Sale, proposal, 36:37

Exports and exporters

Agriculture products

American complaints, 42:25

International exports, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3,26-7

Canadian currency and other, fluctuation, impact, 3:9,20,21;
34:23-4; 35:39

Checks and balance, regulations, 1:11

Credit insurance

Domestic market, size and importance, 1:12,20-1,36

Europe, comparison, 34:10-1; 36:30-1,32

Exports to United States, market, 1:18-9,30

Governmental intrusion, disagreement, 1:19-20,21,22,33-6,37-9

Obtention, difficulties, 1:12-3,17-8,23-4,28

Private sector

Government, cooperation, 36:30,32; 52:29; 54R:5

Insured sales, short term, estimation, 36:30

Level playing field, privatization, request, 36:30,32-3,34-5,36

European Union, example, 36:30-1

Losses, 36:34

Reinsurance, costs, differences, 36:31-2,33-4

Risks, influence, 36:36-7

Small business versus big business, 36:33,35-6

United Kingdom, example, 36:31,33,34

Private insurers, useful addition, 43:22

Reinsurance, recommendation, 40:7

Services and costs, evaluation, 1:36-7,38,39

Short-term credit insurance, 1:34,35

United States, EXIM Bank, 1:30-1,38,39

Financing and credit export

Banks, participation

Banks-EDC, partnership, Team Canada, 1:27,43-4; 34:15,17-8,
26; 35:17,24,32; 36:8; 43:22; 52:28,29Dialogue and negotiations, 1:45-6; 34:25-6; 35:24,40,41;
36:6,19-20

Facilitation, request, 36:22-3

Improvements, 43:27-8

Governmental guarantee, risk weighting of assets, BIS
standards, 51:18-9

International business strategy, sector teams, 52:11-2

Common program guidelines, 52:12

Great-West, compagnie d'assurance-vie

Conseil d'administration et directeurs, gestion, 17:29-30

Politique d'investissement, évaluation, 17:18

Portefeuille, diversification, 17:26

Réglementation, assujettissement, 17:8

Société d'économie mixte, mutuelle et actionnaire, 17:6-7,27-8,
29**Gresham, Jeffrey B., Association des exportateurs canadiens**Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
34:17-8,31-2**Groupe Bombardier Capital**

Concurrence et mondialisation, effets, 1:14-5

Financement, accès international, structure, 34:15

Information de base, 1:13-4

Société pour l'expansion des exportations, importance, 1:14,15,
22-3; 34:14

Ankara, Turquie, métro, contrat, assistance, 35:32,38-9

New York, métro, contrat, aide, 1:23

Groupe de travail sur l'industrie canadienne des périodiques

Création, 49:9,21,48; 50:8-9

Étude, 49:10

Mandat, 49:42,48; 50:12,19

Membres, publicité, spécialiste, 49:78

Présidents, comparution envisagée, 49:70

Rapport, recommandations, 49:8,16,17-8,21,38,40,43-4,69;
50:21**Gunn, Raymond, Association des banquiers canadiens**Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
51:11-3,16,18**GUSTAFSON, honorable Leonard J., sénateur**Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
3:28-30**Hains, Jacques, ministre de l'Industrie**

Projet de loi C-12, 12:48-55

Hammill, Tim, Association canadienne de financement et de locationExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
31:37-8,40-5**Hammond, Vanessa, Association des exportateurs canadiens**

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 43:31

Hardy-Lemieux, Suzanne, Association des intermédiaires en assurance de personnes du QuébecExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
30:35-6,42-3**HAYS, honorable Daniel Phillip, sénateur**

Projet de loi C-11, 13:22

Heatley, Robert, Association canadienne des sociétés fraternellesExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
33:73-9

Exports and exporters—Cont'd**Financing and credit export—Cont'd****Banks, participation—Cont'd****Banks—EDC, partnership, Team Canada—Cont'd**

Lending framework, disagreement, 35:41-2

Long period loan, need, 43:30-1

Master Accounts Receivable Guarantee, 36:10; 43:23; 52:9

Northstar Trade Finance, 35:41; 36:8; 43:23

Participants, 52:10-1

Risk assessment and trade finances expertise, combination, 35:42; 36:15-7

Big versus small business, 36:16-7

Lack, 51:11-3, 16-7, 22

Learning curve, and improvements, 51:16

Risk sharing framework, 36:9-10; 43:23

Royal Bank and Bank of Montreal, 35:41; 43:23

Toronto-Dominion Bank, 36:8; 43:23; 51:12; 54R:21

Delivery system, used, 51:11

Disinterest and reluctance, 1:16, 18, 23; 31:40, 41, 42; 34:17, 19; 35:23; 36:15; 41:14

Encouragements, need, 41:14

France, comparison, 31:44

Interest, 43:28

Risk, sharing, role, importance, 34:12-3; 35:23-4, 32; 51:11-2

Role restricted, 1:42; 35:27, 29, 34-6, 39; 36:11

Rationale, 35:40-1

Borrowing limit, disagreement, 1:42, 46-7

Canada account, 34:16; 35:16, 22; 36:5, 9; 52:10

Canadian Commercial Corporation, role and mandate

Armament and defence, exports

NATO and NORAD, influence, 35:8-9

United States, agreement and trend line, 35:6, 9, 13-4

Business volume, evaluation, 35:10-1

Costs and cost-recovery, 35:6, 11, 12-3

Export Development Corporation, comparison

Cooperation and complementarity, 35:6, 7, 8, 9, 10, 22

Merger and rationalization, 35:9-10, 12, 14; 36:19

Prime contractor, intermediary, 35:5-6, 7, 8, 22

Progress Payment Program, 35:5, 6, 11-2

Financial institutions, participation and agreement, 35:6-7, 14

Capital and source of funding, optimal basis, need, 1:14-5;

34:15; 35:26-9, 30

Concessional financing

See below under

Competition between nations - Aid-trade

Competition between nations

Aid-trade, subsidies, predatory practices and illegal activities

Canadian exporters, impacts

Corporations, privatization, decline, 34:27, 28

Legal actions, 34:27

Losses, examples, 34:26-7, 28-9, 30; 43:30, 32

Avoidance, example, 36:14

Weak position, examples, 1:28-30, 31, 32; 34:16, 30, 32; 36:10-1, 12

Competitors, support and awareness, 35:24-5

Respective governments, 34:7, 13-4, 16, 17, 29-30

Decrease and elimination, 35:23, 35

Canadian examples, 34:14-5; 52:10

OECD consensus, 35:15-6; 36:8, 10-3; 43:31-2

Subsidy war, negotiations, 40:21-2

Eligibility, developing countries, 35:19

China, beneficiary, 35:17-8; 36:11-2, 17, 22

HERVIEUX-PAYETTE, honorable Célène, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Acorn Partners, 44:4

Agence de promotion économique du Canada Atlantique, 47:43

Agriculture, 52:22

Banque de développement du Canada, 47:25-7

Banques et opérations bancaires, 32:25-6, 39-40

Bureau fédéral de développement régional (Québec), 47:46-8

Calmeadow Corporation, 51:33

Exportations et exportateurs, 34:23-5, 27; 35:20-1, 39, 40-1; 36:15-8; 51:11, 14

Institutions financières, 32:47-8

Institutions financières d'État, 43:9-10; 44:28-30; 51:44;

52:21, 30-1

Petites entreprises, Loi sur les prêts, 52:19-21

Société pour l'expansion des exportations, 34:22-3, 24; 35:40;

36:17-9; 51:13

Projet de loi C-70, 37:12-3

Projet de loi C-102, 46:29-32, 42-3

Projet de loi C-103, 49:22, 66

Code tarifaire 9958, 49:19, 43, 77

Sports Illustrated Canada, 49:50-1, 51-2, 52-3, 68, 81-2

Taxe d'accise, 49:28, 29, 85-6

Hudson, Steven K., Association canadienne de financement et de location

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

31:35-7, 39-45

Hutchinson, John, Société pour l'expansion des exportations

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:32

ICA*Voir*

Institut canadien des actuaires

ICCA*Voir*

Institut canadien des comptables agréés

Impératifs de la réglementation et de la protection des consommateurs dans l'industrie des services financiers réglementée par le gouvernement fédéral : trouver le juste milieu

Annexes, liste, 22R:96

Introduction

Contexte historique, 22R:2-4

Questions clés, 22R:4-5

Structure du rapport, 22R:1-2

Membres du Comité, 22R:i

Ordre de renvoi, 22R:ii

Recommandations, liste, 22R:xv-xxiv

Résumé, 22R:v-xiv

Table des matières, 22R:iii-iv

Texte, 22R:5-96

Impôt sur le revenu

Abris fiscal, société de personnes, participation, 27:32

Achat papillon, disposition, modification, 27:32

Acomptes provisionnels, 4:9, 16

Assurances, compagnies, bénéfices non réalisés, imposition, 37:17

Avantages sociaux découlant de polices d'assurance-vie, imposition, 27:31

Exports and exporters—Cont'dFinancing and credit export—*Cont'd*Competition between nations—*Cont'd*Aid-trade, subsidies, predatory practices and illegal activities—*Cont'd*Eligibility, developing countries—*Cont'd*

Control

Legal and practical problems, resolving, pressure, 36:12-3

OECD consensus, rules, 36:15-8,17,18,23,25

Grey area and disclosure, 35:23

France, 1:28; 34:16,30; 35:18,23,36; 36:12,21-2; 40:21

Germany, Hermes, 34:27-8

Helsinki 5, used, limitations, 34:29; 35:15,18,25; 36:12

United States, EXIM Bank, military sales, 34:17,30; 35:10; 36:12

Canada account, availability, easier way, need, 34:16

Canadian companies

Europe funds, access, 43:31

Joint effort, joint venture, 1:14; 35:21

Level playing field, need, examples, 43:30-2

Sharing experiences and efforts, committee, 34:8

Canadian International Development Agency, role, 43:34

Currencies used, 34:23-4; 35:39

Loans, long and medium, needs, 34:11,12; 43:30-1

Multinational financing structure and cofinancing, 36:17

Pakistan and Turkey, examples, 34:7,9-10,20-1; 35:29,32, 38-9; 36:13,24

Trend, need, 34:13,15,16; 54R:10-1

Risks

Costs and prices, correlation, 35:35-7; 36:24-6

Management and assessment expertise, 34:28,31-2

Big versus small business, 36:16-7

Combined expertise, 35:42; 36:15-6

Country-by-country basis, 36:7,11,20

Sharing degree, scale and country cover, proposal, 1:43, 44; 34:10,12-3,18,28; 35:16,28; 36:11

See also below

Foreign countries, markets and export credit agencies

Federal government, catalyst, request, 41:22

Foreign countries, markets and export credit agencies

Asian area, assistance, 35:21

Brazil, Peru and Egypt, 36:7,20-1

China, developing markets, 34:12; 35:17-8,21,39; 36:11-2,17

Eastern Europe, Romania, Russia, 35:20-1,22; 36:11,20

France, comparison, 1:22-3; 34:9; 35:33; 43:34

Germany, Hermes, comparison, 34:9; 35:33

Losses and deficits, control and recovery, comparison, 35:34, 37; 36:5,6,7

Mexico, problems, recovery, process, 36:17-8,20

Prices and costs, differences depending on agencies, 35:27-9, 35-6,37-8

Risks, correlation, 35:36-7

Short term market, privatization, 1:34

Support, percentages, 36:6-7

United Kingdom, 35:32,33,38,39

United States, comparison, 1:42-3,44; 40:21

EXIM Bank, 1:43; 34:12; 35:33-4,37,38

Guarantee basis, optimal financing, 35:29-31; 51:18-9

OECD, interest rates given, comparison, 35:27-9

See also above

Competition between nations

NAFTA, increase opportunities, 31:43,44

Non banks, provider

Exclusion, complaint, 31:43; 36:27-9

Impôt sur le revenu—Suite

Complexité et réformes, 4:17-8

Conventions fiscales internationales

Buts et objectifs

Double imposition à éviter, 2:9-10; 45:12

Évasion fiscale, prévention, 45:12-3

Renseignements, échange, règles, 45:13-5

Canada et États-Unis, négociations, 2:15; 33:7-23

Canada-Antilles de l'Est, renseignements, échange, 45:14-5

Canada-Belgique, négociations, 33:10; 45:12

Canada-Bermudes, inexistante, raison, 2:12-3

Canada-Colombie, négociations, 2:13

Canada-Estonie, 45:11

Canada-Lettonie, investissements étrangers, crédit d'impôt, 45:11

Canada-Suisse, renseignements, échange, 45:13-4,16

Canada-Trinité et Tobago, professeurs invités, exemption, disparition, 45:11,16

Convention, accord et protocole, différences, 2:15

Dividendes directs, retenue à la source, réduction, 2:10-11; 45:11,12

Entrée en vigueur, 45:17

Dates, publication, 45:11

Harmonisation et cohérence, 33:10,11

Modèle, OCDE, 2:11; 45:15-6

Pays signataires, nombre, 2:10; 45:16

Pensions et rentes, imposables au pays de résidence, 45:11

Renégociations, raison d'être, 45:12

Crédits

À l'investissement, recherche et développement, 4:8,9,16; 27:32; 41:24,26

Délais, prescription ordinaire, 9:33-4

Biens culturels, dons, valeur marchande, évaluation, 46:6,20-2

Cour de l'impôt, rôle, 46:7,18-9,21,22-3

Ministres de la Couronne, archives, exemple, 46:9

Valeur, chiffres, 46:10-1

Dons de charité, réduction, 27:32

Modification, liste, 4:8-9; 27:31-3

Personnes âgées, réduction, 27:31

TPS

Calcul, méthode simplifiée, 5:45,47,50-1; 41:12

Remises semestrielles, refus, 4:7-8,10; 9:31

Décès

Droits de succession, Canada et États-Unis, 2:16; 33:7-9,10, 11,15-6,17-20

Succession Irving, 2:12

Funérailles, dépôts non imposés, maintien, 37:11-2

Régimes enregistrés d'épargne-retraite et certificats de placement garanti, imposition, 37:13-4

Déductions

Repas et divertissements d'affaire, frais, réduction, 27:32,35, 38

Restauration minière, contributions, 27:32-3

Dispositions législatives provisoires

Contribuables, conformité, 27:35-6,38

Élaboration, délais, 9:31,32,34-5,37; 27:35,36-7,38-9

Légalité questionnée, 5:48-50

Parlement britannique, comparaison, 9:35-6,37; 27:37

Évasion fiscale, régime fiscal canadien, efficacité, 45:16-7

Exonération et exemption, gains en capital

Exonération cumulative, petites entreprises et agriculteurs, 27:33-4

Particuliers, suppression, 27:31

Exports and exporters—Cont'dFinancing and credit export—*Cont'd*Non banks, provider—*Cont'd*

Percentages, 31:32,37-8,42-3,44

OECD Consensus, Berne Union, rules, application, 54R:11

Aid tied and subsidies, 35:15-6; 36:8

Canada-OECD countries, comparison, 51:5,12-3,16; 54R:13,21

Concessional financing, eligibility, 35:15,17,18

Respect or not, 35:18,23,25; 36:11-2; 43:31-2

Interest rates, 35:27

Participant departments, 52:10

One-stop shopping, 1:12,16,28; 34:9,17; 48:29-30,39-40,58; 52:7

Credit insurance, phone services, 36:7-8; 48:30,34-5

Satisfaction index, goal, 48:22,33,34,39,41

Pre-shipment and pre-export financing

BDB, role, 43:24; 47:28-9

CCC, role, 35:5-7,14; 51:8,36; 54R:55,58

EDC, role, 1:11-2,15,22-3,27,44; 36:16-7

Regulation, recommendation, 35:15

Small business, assistance, 34:7-8,15; 35:5-6,20-2,24; 40:23

Education and information, 34:25; 43:23

World Bank, obtention, 34:24-5; 52:21,23

Knowledge-based industries, growth, influence, 41:21-2

National export strategy, 35:16-7; 36:9

Students, exchange programs, 34:22-3; 36:18-9

See also

Export Development Corporation

Eyvindson, Roger, Agriculture and Agri-Food Department

Examination of the financial system since the 1992 reform, 52:25-6

Farber, Len, Finance Department

Bill C-27, 9:30-7

Bill C-59, 27:31-9

Bill C-70, 37:6-18

Farm Credit Act, 1959

Historical background, 54R:47-8

Farm Credit Corporation (FCC)

Business Development Bank of Canada, comparison and merger,

42:19,20,22,26-7; 43:12; 47:22-3; 52:30-1

Collaboration and partnership, 48:11; 54R:30

Different locations, 47:11

Economies of scale, possibilities, 48:13,14-5; 52:14

Efficiency, concerns, 48:13-4; 52:14

Overlapping, agri-food sector, 47:12,17,18,19,20,23-4; 48:12-3; 51:17-8; 54R:30

Recommendation, 54R:v,37-8

Canadian Federation of Independent Business, survey, 41:7

Credit unions, secondary lending

Competition, 42:23,27; 43:6,8-9; 48:21; 54R:16

Fund access, comparison, 43:17

Loan workout situation in financial trouble, comparison with

banks, 43:8-9,10-2,16; 52:14; 54R:16-7

Partnership, possibility, 43:6,8,9; 54R:17

Regulation, similarity, need, 43:7-8,9-10

Export Development Corporation, relationship, 48:26-7

Exporters, linkage, need, 43:25

Impôt sur le revenu—Suite

Fonds communs immobiliers, régimes enregistrés d'épargne-retraite, supplément, 37:12

Habitation

Accession à la propriété, REÉ, retrait, maintien, 4:8; 27:31

Marché domiciliaire, effets, 27:34-5

Pénalités, 27:35

Hypothèque, résidence principale, exemption, 40:7-8,9,16

États-Unis, comparaison, 40:14,16

Haute technologie, périodes d'amortissement, pénalités, 37:12-3

Institutions financières

Actions et obligations

Sociétés de portefeuille, différence ou similarité, 37:16-7

Versus particuliers, 37:16

Titres détenus, imposition rétroactive, réaction, 37:14,15

Mesures controversées et rétroactives

Appels et opposition, 37:9

Déclarations différées, 37:6-7

Mutuelles et organismes de placement collectif, 37:12

Petites et moyennes entreprises

Dépenses fiscales, fardeau, 40:18-20; 41:17-8

Modifications, suggestion, 40:10-1,14,15; 41:11-2

Gains en capital, exonération cumulative, 27:33-4

Incitatifs, exemple, 41:25-6,27

Versus grandes entreprises

Charges sociales, 41:17

Crédit à l'investissement, 41:17

Sociétés

États-Unis, législations similaires, raisons, 37:10-1

Fusions verticales, disposition refusée, 4:7,10-1

Démarcation, ligne, évaluation, 4:11-3

Provinces, assiette fiscale, érosion, inquiétudes, 9:32-3

Remises de dettes et saisies immobilières

Législation américaine, alignement, 37:9-10

Recettes fiscales, obtention, but, 37:8-9

Voir aussi

Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts

Impôt sur le revenu, Loi

Art. 19, 49:7-8,17-8,39,42; 50:13

Modifications proposées, règle anti-évitement, 49:9

Time Canada Ltd, impact, 49:43

Modifications techniques, 4:12,13-4; 9:36-7

Révisions et ajouts, 5:44

Simplification, 4:17-8; 5:42-4; 9:30-1,37-8

Impôt sur le revenu, Loi modifiant la Loi*Voir*

Projet de loi C-9

Projet de loi C-15

Projet de loi C-27

Projet de loi C-59

Projet de loi C-70

Projet de loi C-93

Projet de loi C-103

Industrie, Comité permanent de la Chambre des communes

Banques, PME, prêts, 52:30

Pour financer le succès de la PME, rapport, 52:5-6; 54R:5-6**Industrie, ministère**

Agriculture, prêts, programmes, 52:14

Prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation, Loi, 41:7-8; 52:13-4

Farm Credit Corporation (FCC)—Cont'd

Financial institutions

- Competitive force, 42:17-8,22,23; 51:13-4; 52:13; 54R:18-9
- Branches, livelihood, risk, 51:14; 54R:19
- Chartered banks, 42:22-3,27-8; 48:20; 51:21
- Competitors, varying according to regions, 48:20
- Terms by opposition to interest rates, 42:23-4; 51:13; 54R:16, 19

Complementarity, origin, 43:17; 52:25-6

Lending programs through financial institutions, 43:17-8

U.S. agricultural bank, alliance, 43:25

Funding, borrowings, source, 48:17

See also above

Loans and financial services offered

Human resources and staff, 48:7

New Brunswick, branches, 48:17

Legislative history, 54R:46-8

Loans and financial services offered

Accounts, averages and amounts, 48:7,9,44; 52:23,24

Portfolio, amounts, 51:13; 54R:18-9

Transaction costs, 54R:48

Cattle supplies, program, 48:20-1

Debt securities, offer, 48:44; 54R:20

Deposit activities, 51:10; 52:18-9

Ethanol, program, 48:20

Expertise and knowledge, 42:17,20; 48:13-4,15; 52:14,24; 54R:vi

Family farm loan, inter-generational transfer, 48:8

Farm Start Program, usefulness, 41:7

Fish farming, 48:7

Full service lender, lack, 42:24-5

Historical background, 52:13,25-6; 54R:47-8

Mortgage, 52:25; 54R:47

Shared-risk mortgage, 48:8; 52:13,26; 54R:5

Partnership and alliances, 43:6,8,9; 48:9-10; 54R:30-1

Agri-food sector, suggestion, 52:15-6,23

Alberta, Agricultural Financial Services Corporation, 48:11,19

Business Development Bank, training program, 48:11,12

Heartland Livestock Services, 48:10

New Brunswick, services, transfer, 48:10-1,18

Rates, comparison, 48:19

Nova Scotia, 48:18,19

Ontario, 48:19

Provincial services, transfer, process, 48:18

Value-added investment fund, 48:9

Rural and agricultural focus, 42:17; 52:14; 54R:16

Regional concentration, Prairies, 52:25,26

Secondary lending, Canadian ownership and control, 42:19-20;

43:6,8; 54R:vi,48

Agricultural exports, agri-food industry, 43:25,29-30

Restriction and limitation, examples, 48:8-9,12; 54R:8-9

Mandate and role, importance

Cientele, 48:14; 54R:31

Defining and limitations, 43:9-10; 51:21

Expanded, 42:19-20; 43:6,8,25,29-30; 52:15; 54R:1,16,47,48

Insurer leader, 42:24

Risk parameters, 42:17

See also above

Loans and financial services offered

Performance measures, 48:15-6

Auditor General, examination, 48:16-7

Banks, model, adaptation, need, 51:9-10

Rentability, 42:23; 43:9; 48:13,17,18; 54R:17

Saskatchewan, help, wheat, price, fluctuation, influence, 43:17,18

Industrie, ministère—Suite

Banque mondiale, contrats, accès, rôle, 52:21,23

Petites et moyennes entreprises

Étude demandée, 52:6

Subvention, réduction, 52:7

Prêts aux petites entreprises, Loi, responsabilité, employés

affectés, 52:7-8; 53:7,13,14

Réaménagement

Application de la loi, division, responsabilités, 12:55

Création, justification et objectif

Mondialisation et concurrence, 24:7-8

Implications, 24:11-5

Rationalisation et simplification, 24:9,10

Emplois éliminés et sommes économisées, 24:10-1,23-4

Gestionnaires, responsabilités, accroissement, 24:9

Innovation : la clé de l'économie moderne, livre orange, 24:8,12

Ministères autres et lois modifiés, 24:9-10

Développement régional, exclusion, 24:10,19-20

Investissement Canada, absorption, 24:9

Ministre, pouvoirs, 24:9,15-7

Mission et pouvoirs, 24:8-9

Commerce interprovincial, pourparlers et constitutionnalité, 24:24-5

Consortium, formation, 24:25-8

Services offerts et relevant du ministère

Droits payés en contrepartie, 24:15-7

Faillite, régime, 24:12,13

Monopole d'État, 24:17

Organisme de service spécial, fonds renouvelables, 24:9,17, 22-3

Propriété intellectuelle, 24:12,13

Brevets, droits, 24:16-7

Sciences et technologie, coordination, rôle et stratégie, inspiration, 24:13-5

Recherche et développement, 24:15,27-9

Spectre, gestion, organisation, 24:13

Télécommunications, secteur, responsabilité, 24:8

Mondialisation, pressions concurrentielles, 24:12

Radiodiffusion, fonctions et ministères séparés, raisons, 24:20-2

Inflation, taux

Dollar, baisse, influence, 3:9,19-21,30-1; 29:5,7,11,26-7

Fourchette cible, 3:7,28,30; 29:4,7

Gouvernements, changements, contrôle, 3:14-5,29-30; 8:22

Historique, fluctuation, années 60 et 70, 3:26-8; 29:25

Intérêt, taux, rapport et influence, 3:9,12,13,27-8,31-2,34-5; 9:15; 29:6,7,11

Petites et moyennes entreprises, effets, crainte, 29:18-20

Taux réels, relations historiques, 3:33-4; 29:10,14-5

Investissements et investisseurs, protection, besoin, 3:11,13,22, 23

Main-d'œuvre, influence

Coûts et salaires, 3:9,21,27

Emploi, création et croissance, 3:29; 29:5-6

Maintien et stabilité, objectif, 3:7,13,14,15,18,20,21,24-5,28; 29:4,12-3

Prix instables, 3:28-9

Prix à la consommation, indice, fluctuation, influence, 3:7-9; 29:4-6

Calcul, mode, validité, évaluation, 3:15-7

Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act (FIMCLA)
Usefulness, 41:7; 52:13-4; 54R:26,44,45

FCA
See
Financial institutions - Financial consumer association in Canada

FCC
See
Farm Credit Corporation

FDICIA
See
Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act

Federal Business Development Bank
See
Business Development Bank of Canada

Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act, 1991, United States (FDICIA)
Provisions, 14:9,14-5,18,19,20-1,24
Overkill and critics, 10:8,13; 14:28-9
Strategies, reliance, comments, 14:8

Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario (FedNor)
Funding, decrease, 54R:33,37
Mandate, 54R:63-4

Federal Office of Regional Development (Québec) (FORD-Q)
Jurisdiction, 47:42-3,49; 54R:63
Mandate, direction, 47:38,39; 54R:63
Small Business Access Centre, program
Branches and delivery system, 47:39,47,48
Federal agencies, partnership, 47:38-9,43
Business Development Bank, equity risk and patient capital, comparison, 47:40-2
Memoranda of understanding, 47:39-40,46,47-8; 54R:35
International market, access, 47:40,46
Private sector, partnership and alliances, 47:40,46-7
Caisses populaires et d'économie Desjardins, 48:57

Federal regional development agencies
See
Regional development agencies

Federation of Independent Deposit Brokers
Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 11:4-24
Membership, 11:13-4

FedNor
See
Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario

Fernet, Marc, Canadian Institute of Actuaries
Examination of the financial system since the 1992 reform, 28:17-8

FIMCLA
See
Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act

Institut C.D. Howe
Assurance-dépôts, 25:5,8
Ensuring Failure: Financial System Stability and Deposit Insurance in Canada, 1994, citations, 22R:3,6-7,15

Institut canadien des actuaires (ICA)
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 7:17-43; 28:17-21
Mémoire, 8:17; 28:17-8
Institut canadien des comptables agréés, comparaison, 7:27
Jurisdiction, 7:26
Membres, 7:25-6
Opinion publique, 7:39
Professionnalisme, règles de conduite, 7:23,27
Rôle et mission, 7:26

Institut canadien des comptables agréés (ICCA)
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, position, 12:7-29; 32:41-50
Administrateurs, contrôle, mesures, documents, publication prochaine, 32:42,48
Groupes de travail, établissement et participation, 12:10-1
Projet de loi C-12, dispositions, craintes, 12:51-2

Institut de la publicité canadienne
Information de base, 49:77
Membres, 49:82
Projet de loi C-103, position, 49:77-82

Institutions de dépôts
Assujettissement, 5:10
Système fédéral à deux niveaux, historique, 8:4-5,8
Assurances
Réseautage, 26:9
Vente au détail et commercialisation, opposition, 27:20-1,26
Augmentation, raisons historiques, 8:13-4
Dépôts, protection
Assurance-dépôts, renouvellement périodique, 19:52,53-4; 22R:38
Obligation, 8:26
Profits, conciliation, 16:11; 22R:25
Divulgateion, 9:13,24-5,28; 10:32
États-Unis, 14:8,13-4,24
Information gouvernementale, besoin, 16:11-2,14,19-22
Renforcement, proposition, 19:49-50
Sociétés privées non inscrites en bourse, exigences, 8:18-9
Faillites et solvabilité
Administrateurs et gestionnaires, saine conduite
Discipline, exigences législatives, 8:24-5; 16:12-3; 19:14-5
Fraude et fausse représentation, 9:7-9,13-4,15-6; 22R:15-6
Sanctions, 8:25; 9:14,17-8,23
Capitaux, apport, exigences, 8:20,24-5; 9:12-3
Capital de risque, normes, 19:24
Causes fondamentales, divergences, 9:7; 22R:11-7
Confiance, perte, 9:6-7
Coûts, pertes financières et fréquence, 8:9; 10:6-7; 22R:v,1
Franchises, influence, 10:31
Réduction, suggestions, 8:14-5,28-9,32-3; 9:6; 22R:17-37
Dépôts et prêts hypothécaires, durée parallèle, importance, 8:8-9; 11:21; 22R:30
Dettes publiques, dévaluation, menace, 8:22-3
Emplois, pertes, 9:7
Emprunts obligatoires, recours, 14:8,11-4,16; 22R:17,18-20
Recommandation, 22R:xxv,20

Finance Department

- Bankruptcies, involvement
 - Confederation Life Insurance Company, delays, 19:5-6,12-3
 - Systematic post mortem, request, 19:50
- Deposit Insurance Advisory Committee
 - Membership, 8:47-8,49; 11:33-4; 16:7; 22R:3
 - Studies and conclusion, 8:33,42,46-7,48; 11:22,27,28,33,34-5; 12:47-8; 16:9,11,16; 19:22
- Legislation, bills or amendments
 - Amendments coming into force without legislation enacted, tradition, discussion, 45:8-10
 - Legislative reform of 1992, perception, 39R:3
- Provisionally
 - Legal base questioned, 5:48-50
 - Taxpayers, conformity, obligation, 27:35-6,38; 37:6-7
- Review for 1997, white paper, policies and consultation process, 23:6,10,13-5,20,25,30; 25:9; 26:5; 30:28; 31:7; 33:58-9; 39R:1,4
- Response, 28:17-8
- Technical, 4:10-2; 9:30-1
 - Announcement, press release, 4:7-8,10; 9:31
 - British parliament, comparison, 9:35-6,37; 27:37
 - Coming into force, delays, 9:31,32,34-5,37; 27:35,36-7,38-9
 - Definition and distinction, 4:12-4
- Tobacco, taxes, decrease, impact, study, 15:15

Financial consumer association in Canada

See under

Financial institutions

Financial institutions

- Accountability, 5:9
- Assets, valuation
 - Accounting rules, 10:19
 - Concentration, 10:6; 16:24,56-7,59; 17:25-6,39,42-3,58; 19:20-1,43; 20:7-8,11-2,16-7; 28:8,14-5
 - Liquidity backstop, quantification, 10:9-10,22,32; 17:34; 18:27-9; 19:14,18-20,21-2; 20:13,14-6,17-8,26-7,58; 21:20-2,26; 25:7-8; 33:82; 39R:5
 - Examination, proposal, 27:22,29
 - Not recommended, 22R:xxi,71
 - Other countries, comparison, 23:34-5
 - Litigation and law suit, 21:24-5
 - Widely or closely held, 10:21-2,26-8; 17:26-7,33-4,38,39,43; 26:7; 30:15,16-7
- Earlier review, need, 5:14
- Financial and audit statements, examination, 5:13; 12:50,51-2
 - Business risks, 12:19
 - Clarity, need, 5:15; 21:23,25-6; 22R:xxii,xiii,xix,52-5
 - International standards, setting bodies, 12:10-1; 17:88
 - Loan losses, to study, 12:11,14-5; 20:56-7,58
 - Opinion, basis, 12:20
 - Regulators, role, 12:10,14
 - Standardization, 17:79
 - Sustained performance, importance, 12:17,25-7
 - Well-being and clean reporting requirements, 12:8-10,12,13-4, 16-7,45; 22R:53-5,57
- Growth rate, 26:7
- Holdings and portfolios
 - Disclosure, operating level, 17:61-3

Institutions de dépôts—Suite**Faillites et solvabilité—Suite****États-Unis**

- Administrateurs, fraudes et poursuites, 14:22-3
- Délais, 14:27
- Normes comptables, 14:26-7
- Projections actuarielles, 14:25-6
- Exemples, 8:6,7,12,13,15; 9:20; 10:6
- Crown-Greymac-Seaway Trust companies, 9:7-8,14; 10:25; 11:16; 16:83
- Grosses compagnies, prévention, garanties gouvernementales, 8:16-7,23-4,26,27,42; 9:8,10; 10:31,33-4,39
- Fusion et co-assurance, 8:39-40,43-4
- Garantie tacite, 14:20,41-22; 16:18; 17:35
- Liquidation, loi, compagnies d'assurance, application différente, 18:37-9
- Maintien en exploitation, redressement, 19:8-9,34-5,66-8, 69-70; 22R:35
- États-Unis, comparaison, 20:6-7
- Marché, force et discipline, 8:6,21-2,32,33-4,38-9; 11:44; 14:6,8,9-10; 16:9
- Comportement humain, influence, 8:16; 14:7; 16:9-10,15-6, 19-20
- Créanciers non-assurés, pertes, imposition, 14:18-9
- Fluctuation, historique, 10:5-6
- Immobilier commercial, effondrement, 8:22,29,30; 9:15,16; 10:7; 16:10,20-1,22,59; 17:25-6
- Marché domiciliaire, 16:10,12,14
- Mondialisation, vitesse, craintes, 5:32-3
- Capitaux, liberté de circulation, 16:8,18-9
- Nouvelles techniques financières, création, importance, 16:8-9,13
- Petites institutions
 - Désavantages, 14:7,10
 - Disparition, risque, 5:36-7; 8:8-10,17,35-6,39,42-4; 9:12,13, 18,24; 10:32-3; 16:79,88; 19:33
 - Société d'assurance-dépôts du Canada, importance, 8:13-4, 24-5; 16:79,80
 - Versus grosses institutions, 8:7-8,12-4,17,19,25,26-7,35-6, 39,42-3; 9:8,10,17; 10:34-5; 14:10-1
 - Monopole, risque, 9:21,27; 10:9-11; 10:32; 17:34-5
- Système d'alarme anticipé
 - Évaluation, 8:29-30,32
 - Examen dynamique de solvabilité, 7:28-9,35
 - Vérificateurs, responsabilités, recommandation, 9:23,27-8
- Fonds mutuels et de retraite
 - Assurance, inclusion, 8:34,40-1; 10:25,41
 - Différences et tendance, 8:41-2,44,49; 11:26
 - Garantie, aucune, 16:88; 17:10-2
 - Réglementation, 16:79-80; 17:7,8
- Fusions, regroupement et rationalisation
 - Voir sous*
 - Propriété
- Intermédiaires financiers et courtiers, disparition, craintes, 8:11
- Petites institutions
 - Crédit et prêts, accès, comparaison, 31:31
 - Grosses banques, subventions, 10:24-5
- Propriété
 - Actif, concentration, seuils, 27:21-2,29
 - Assurances, compagnies, autonomie, statut de filiale, 27:21
 - Normes, respect et formation, 27:26-7
 - Banques, pourcentage, 10:6,10
 - Dispersée, actionnaires, grand nombre, préférence, 30:15,16-7

Financial institutions—Cont'd**Assets, valuation—Cont'd****Holdings and portfolios—Cont'd**

Holding company versus trust subsidiary, 7:33-5; 39R:4

Board of directors

Independence, recommendation, 22R:xiii,xxii,78

Logic, lack, allegations, 33:59

Overlapping, 10:7; 11:39; 22R:11,74-5,78

Distinction

Definition and financial reports, disclosure, need, 11:39;

12:28,49; 17:54-5,61; 21:23,25-8; 22R:xii,xxii,11-2,74,77

Regulation, recommendation, 10:28,30-1; 11:39; 12:28-9; 22R:75-9

Financial stress, bringing, 10:7; 22R:11,74

Supervision, 7:33,34

Prudent approach, satisfaction, 16:85-6; 17:17-8,26,55-6,86,87; 18:8,42; 20:12,15,28,49; 22R:70,71; 26:8

Flexibility, importance, 18:40-1

Risks associated, assessment, 16:11-2,13; 17:58; 18:41-2

Variation, 5:23; 16:14-5; 17:26,55,58,75; 20:15; 22R:12,14-5

Housing market, 16:10

Intermediation and disintermediation, 25:20-1

Lending, relationship, 16:9-10,12-3

Loan losses provision, 6:17; 10:6-7; 12:11,14-5; 17:58-9; 20:56-8

Realizable value, 17:59-60

Liability, matching, 7:30-1,43

Process, responsibility, 6:15-6,17-8; 11:29; 19:55-6

Real estate, variations, influence, 6:15,23,24; 8:21-2,29,30,45,49,50; 9:15; 10:7,20-1,24; 11:38; 16:10,59; 17:25-6; 18:13; 20:46; 22R:12-3

Safe assets, 25:16

Auditing and auditors, role

Actuary, comparison, 7:23,25

Audit committees, 12:9,18,23,25; 22R:72-3; 33:67

Audit statement

See above

Assets - Financial and audit statement

Costs and fees, 5:15-6; 10:23; 12:38-9,46; 22R:56-7,72-3; 32:42-3

Credibility and independence, 12:21-3; 32:42,48; 33:67

Internal and external auditors, 10:17; 12:46-7; 20:57; 26:15; 32:42,45; 33:67

Management, independence, greater degree, recommendation, 32:48-9

Panel auditor, examination and periodicity, 12:38; 22R:57

Performance, legal liability and responsibility, 6:19-20

Absence of fairness, 12:12-3,20; 32:43,44,45-8

Customer securities, segregation, 12:40-1

Expansion, 10:28-9; 12:9,12,13,14; 21:25; 26:9; 32:46-7

Limited liability, Lloyds, similarity, 12:21

Management assertions, examination, difficulties, 12:15-6,18-20,23,25; 32:47-8

Quality, evaluation, 12:38-40,44-5; 22R:56-7

Fault, acceptance, 12:12,20-1,40,46

Layoff, dismissal and resignation, 9:23,28; 12:23-4

Legal action, 10:19-20; 12:40,44,46; 17:57; 32:50

Regulatory methodology and standards, 6:20,22,39-40; 10:16-7,18-9

Compliance officers, 10:23; 22R:73

Early warning system, 9:27-8; 20:58-9

Periodicity, 5:15; 10:17-8,38-40; 26:12

Institutions de dépôts—Suite**Propriété—Suite**

Fusions, regroupement et rationalisation

Assurance-vie, secteur, comparaison, 23:2-2

Propriété commune, 23:7

Réglementation, 8:19-20

Assurances, compagnies, empiètement ou distinction, 10:13-4;

19:22-3,24; 22R:91

Constitution en société, 8:23-4

États-Unis, 8:20; 11:19; 14:5-6,8

Contrôleurs, responsabilités et méthodes, 14:21-4,28,29

Fermeture impérative, dispositions, 14:9,14-5,18,20-1,24,28,29

Objectifs, 14:19

Organisme unique, ingérence, 10:8,13; 14:28-9; 22R:91,94

Périodicité et contrôle sur place, 14:27-8

Responsabilité, 14:25

Examen, périodicité, 5:15; 10:38-40

Financement, institutions privées, crédit gouvernemental,

accès, 10:9,35,36-7; 11:45-7; 14:35-6,38-40; 18:48

Fonds mutuels, création, 16:79

Gouvernement, implication, 9:16-7; 16:11,13-4,19-22;

17:9-10

Rigidité, risque moral, 14:8; 16:9,11,12,22; 17:69

SADC-SIAP, compétences, dualité, 5:27-8; 8:10-1;

10:11-2,28-9,35-6,40-1; 11:17-8; 14:44-5; 16:80

Services offerts, variété, augmentation, 17:7-8,41; 23:7

Distinction et entités séparées, besoin, 17:8,18-9; 23:22

Substituts et établissements de rechange, 5:11; 8:5-6,14,25

Marchés, ouverture technologique, 10:6,33-5; 11:26

Voir aussi

Assurance-dépôts

Assurances, compagnies

Banques et opérations bancaires

Fiducie, sociétés

Institutions financières

Institutions financières**Actif, évaluation**

Actif sûr, 25:16

Concentration, 10:6; 16:24,56-7,59; 17:25-6,39,42-3,58;

19:20-1,43; 20:7-8,11-2,16-7; 26:8,14-5

Liquidités, seuil, quantification, 10:9-10,22,32; 17:34;

18:27-9; 19:14,18-20,21-2; 20:13,14-6,17-8,26-7,58;

21:20-2,26; 25:7-8; 33:82; 39R:5

Examen, suggestion, 27:22,29

Non-application, recommandation, 22R:xxii,75

Pays autres, comparaison, 23:34-5

Litiges et poursuites, 21:24-5

Propriété dispersée ou capital fermé, 10:21-2,26-8; 17:26-7;

33-4,38,39,43; 26:7; 30:15,16-7

Croissance, taux, 26:7

États financiers, examen et vérification, 6:13; 12:50,51-2

Clarté, nécessité, 5:15; 21:23,25-6; 22R:xii,xiii,xix,55-8

Normalisation internationale, projets, 12:10-1; 17:88

Opinions, base, 12:20

Organismes de réglementation, rôle, 12:10,14

Pertes sur prêts, à étudier, 12:11,14-5; 20:56-7,58

Rapport sans réserve et bonne santé, 12:8-10,12,13-4,16-7,

45; 22R:56-8,60,56-7

Rendement soutenu, importance, 12:17,25-7

Risques d'entreprise, 12:19

Uniformisation, 17:79

Examen, précoce, besoin, 5:14

Financial institutions—*Cont'd*Auditing and auditors, role—*Cont'd*Regulatory methodology and standards—*Cont'd*

Systems of control, 12:11; 32:42,43,46

United States, 14:21-4,25-8

Selection, 12:24

Recommendation, 22R:xix,57

Well-being, definition, 10:19; 12:9-10,12,13-4

Bankruptcy

Costs and frequency, 22R:v,1

Dominant shareholder, influence, 16:83-4; 17:30

Early warning systems, evaluation, 5:23-4; 8:29-30,32; 9:27-8; 10:7,11-2,32-3; 20:58-9

Modelling capacity and data system, 5:24-5; 22R:58

Examples, 5:14-5,33,34,38; 8:13,14,15,19; 9:7-9,20; 11:16, 38; 12:32-3,33-4; 26:10

Impact, economical degree, 26:24-5

Losses, minimization, 20:46-7

Predictions, difficulties, 5:12,14,40; 9:20,27-8; 10:7; 12:24-5

Consumer, depositor and policyholder

Disclosure, information and understanding

Financial statement, 16:32-3,64-5; 17:61-3; 19:11; 21:23-4; 27:11

Ratios, 16:35; 17:19-21,24; 20:12-3,51; 21:14-6; 27:9-10,12, 15

Discrimination, cases, 28:24

Education and information, proposal, 33:84

Other countries, comparison, 27:10-1,14-5

Products and services offered

Choices, confusion, 27:8,10,11-2,14

Annual costs, comparative price survey, 28:24-5

Cross-selling ideas, concerns, 27:15-6

Competition, influence, 27:21; 31:7,13,14,15,18-9,25,26-7; 33:81-2

Employees and staff, training, improvement, 43:20

Home banking, 43:18,19-20

Increasing, legislative reform, objective, 26:5; 39R:3,5,6,12

Judgment and discipline, exercise, recognition, 27:12,25

Average Canadian, 31:26

One-stop shopping, 10:34-5; 27:17-8; 30:18-20; 33:49-50, 53-4,56-7

Mouvement Desjardins, example, 30:19,20

Products tailored to meet specific needs, 39R:12

Reduction, higher costs, 33:81,83

Sellers, incentive system, 27:10; 28:12-3; 30:31

Protection

Adequacy, recommendation, 21:8-9; 22R:v,1; 23:8; 27:11

Code of conduct, development, 23:11; 26:10

Consistency and equity, request, 27:29-30; 28:26

Credit and service charge disclosure, 11:31-2

Defence groups, lack, 28:23-4,25

Enhancement, legislative reform, objective, 11:22-3,28; 23:7; 26:5,23; 27:8,24; 30:15-6,20,21; 31:6,7,9; 32:31; 39R:3

Explicit attention, need, 27:7-8; 32:31-2

Senior citizens and retirees, 33:80,85-6

False impression, 28:24; 30:29

Personal informations, use, concerns, 33:27-9,30-1,33-4,36-8

Education, need, 33:38

Versus disclosure, 8:18-9

Versus shareholders, 26:24

Testimony and representation, dissatisfaction, 28:25

See also below

Financial consumer association in Canada

Personal informations, use and privacy

Institutions financières—*Suite*Actif, évaluation—*Suite*

Immobilier, fluctuation, 5:15,23,24,26; 8:21-2,29,30,45,49, 50; 9:15; 10:7,20-1,24; 11:38; 16:10,59; 17:25-6; 18:13; 20:46; 22R:14

Intermédiation et désintermédiation, 25:20-1

Marché domiciliaire, 16:10

Passif, concordance, besoin, 7:30-1,43

Portefeuilles

Diversification, 5:23; 16:14-5; 17:26,55,58,75; 20:15; 22R:13,16-7

Divulgaration, niveau opérationnel, 17:61-3

Personne prudente, norme, 16:85-6; 17:17-8,26,55-6,86,87; 18:8,42; 20:12,15,28,49; 22R:73,74-5; 26:6

Flexibilité, importance, 18:40-1

Risques, évaluation et information, 16:11-2,13; 17:58; 18:41-2

Société mère versus filiale fiduciaire, 7:33-5; 39R:4

Conseil d'administration

Chevauchements, 10:7; 11:39; 22R:12-3,78-9,82

Indépendance, recommandation, 22R:xiii,xxiii,82

Logique, manque, allégation, 33:59

Distinction

Définitions, divulgation et rapports financiers, besoin, 11:39; 12:28,49; 17:54-5,61; 21:23,25-6; 22R:xii, xxiii,13,78,81

Réglementation, recommandation, 10:28,30-1; 11:39;

12:28-9; 22R:79-83

Pressions financières, engendrement, 10:7; 22R:12,13,79

Supervision, 7:33,34

Prêts, relation, 16:9-10,12-3

Provision pour pertes, 5:17; 10:6-7; 12:11,14-5; 17:58-9; 20:56-8

Valeur réalisable, 17:59-60

Processus, responsabilité, 5:15-6,17-8; 11:29; 19:55-6

Règles comptables, 10:19

Administrateurs et gestionnaires, conduite

Code de pratiques commerciales et financières saines, 5:17-8,

19,35; 10:8,16-7; 11:38; 12:8; 17:56-60; 22R:71-2

Auto-évaluation, 10:13,14; 17:56,72-3; 22R:87

Grosses compagnies, respect, 10:21-3,24

Infaisabilité, évaluation, 5:20,23,24,40-1

Inspections, 10:23; 18:9; 22R:76-7

Orientation, 10:18-9

Périodicité, 10:17-8,38-9; 17:71

Pouvoir et risque, concentration, limites, 10:9-10,22

Prix, appréciation quantitative, 10:8; 17:57-8,74,75; 18:70-1

Publication, 18:41-2; 22R:21,73-4; 26:26

Ratios, considération, 5:18; 10:32; 17:55-6,73,74-5; 21:14-6

Communication et dialogue

Administrateurs avec directeurs, 32:41-2,46

Avec les vérificateurs, 32:41,48-9; 33:67

Bureau du surintendant des institutions financières, 32:49

Conflits d'intérêts, mesures de prudence, 23:8

Conseil d'administration, 12:9; 20:32; 22R:75-6; 39R:4

Administrateur professionnel, notion, 20:36-7,40

Affiliés, 23:11

Bassin, élargissement, besoin, 20:34,38

Comités, rencontres, périodicité, 20:41-2; 32:45

Descriptions de fonctions, besoin, 20:40-1

Directeur-président, lien ou fonction séparée, 16:81-2; 20:39-40,41-4,50,64-5; 21:12-3,19-20; 22R:xiii,77; 23:11; 26:9,19

Financial institutions—*Cont'd*

Corporate governance

See below

Managers and directors

Derivatives

Currencies, Canadian and foreign, decline, influence, 29:8,9

International trade, expansion, encouragements, 29:8-9

Speculative use, hedge risk, evaluation

Canadian industry, conservative approach, 26:17,22

Cautiousness, 29:9

Globalization, technological speed, 5:31,32-3; 26:14,16,17,18

Minimization, use, 11:36-8; 23:26-7; 25:8-9; 29:24

Monitoring and regulating procedures, 10:10,11; 28:12-4

Excessive concentration, restraining, 5:32; 26:14-5

Future examination, 23:25; 25:9; 31:14

Information, disclosure and transparency, 23:23-4; 29:9,10

International action, 26:16-7,18; 29:9-10

Rules and policies, increase, need, 11:35-8; 12:10-1,17;
23:27-8; 26:10-2; 29:23-4Ecological disasters, reaction, comparison, 26:16-8,23;
29:31-2

Tobin tax, 29:8,10

Stabilizing speculation, utility, 29:9

Disclosure

Enhancement, recommendation, 20:47,49; 21:5-6; 22R:xii-xiii,
xix-xx,58-60,64

Transparency, enhancement, 18:8,23,24,36,37; 22R:24

Versus confidentiality, 11:23-4; 16:43-4; 17:62-3; 19:27

Employment, situation, 33:80; 54R:14

Financial consumer association in Canada, creation, proposal,
objectives and reasons, 28:22-7; 32:38*See also above*

Consumer, depositor and policyholder

Guaranteed Investment Certificates, 11:10-1,11-2

Horizontal review, need, 38:9,13,17

Federal-provincial programming, rationalization, 38:32-3

Ministerial written response, agreement, 38:18,28

United States and Mexico, level playing field, 38:29

Incorporation

Conditions, relaxing, 8:38-9,42

Equal approach, constitutionality, 11:49-50

Initial capital requirement, amount, 26:8

Input tax credit, 5:47

Legislative reform of 1992

Consultation, request and process, 28:5; 33:85; 39R:1

Evaluation, implications and impact, 23:5-6; 33:80; 39R:1-2,4,5,
12-4

Fundamental issues, 23:5; 39R:2,4,17-8,23-38

Standards and tests, proposals, 39R:13

Study to be undertaken, request, 33:82; 39R:14

Historical background, 39R:1

Joint ventures, restriction, 26:8; 31:10; 39R:10,15

Loopholes, 23:9-10

Objectives, 23:6-9; 26:6; 27:21; 28:5; 31:5,7; 33:80,81;
39R:3-4

Recommendations of the Senatorial Committee, list, 39R:14-6

Restrictions, 31:5; 39R:3,11-2

Auto leasing, 30:15,16,17,20; 31:5,20,39-41

Recommendation, 39R:15

Review for 1997, white paper, policies and consultation process,
23:6,10,13-5,20,25,30; 25:9; 26:5; 30:28; 31:7; 33:58-9;
39R:1,4

Response, 28:17-8; 39R:2

Sunset clause, 39R:1

Institutions financières—*Suite*Administrateurs et gestionnaires, conduite—*Suite*Conseil d'administration—*Suite*Directeur-président, lien ou fonction séparée—*Suite*

Mise en garde, 23:18

Femmes, participation, 20:34,37

Indépendance, importance, 20:33-4,35-6,38,40,42,44,50;
22R:77; 23:8; 26:19; 33:67-8

Membres, réduction, 20:43; 22R:76

Nominations

Acceptation, réticence, influence, 20:38,40,41

Destitution et veto, droit, recommandation, 20:49;
22R:xxii,78; 32:29-30

Public, absence, 20:32-3

Salaires et honoraires, 20:43,50

Contrôle, mesures, documents, 33:67

Publication prochaine, 32:42,48

Corporate Governance Roundtable, 20:44

Crédibilité et bonne foi, 5:13; 12:15-6,18,19-20,23

Formation, 19:38,43; 20:37-8; 26:19

Fraude, fausse représentation ou imprudence, 8:24; 9:7-9,
13-4; 12:16,17,24-5Avertissements, sanctions et poursuites, 5:20-1,22,40;
8:25; 9:14,23; 10:19,22; 11:23; 17:57; 19:14-5,27

États-Unis, 10:8; 14:22-3,27; 19:27

Pratiques exemplaires, dispositions, 11:32,36; 19:26-8

Organisme de réglementation, lien, 10:7,8,21

Primes au rendement, 12:26

Rôle et responsabilités

Déni, syndrome, 10:18,19

Déposants, devoir principal, 16:82-3; 20:34-5

Recommandation, 39R:17

Versus actionnaires, 32:43,44-5,47

Élargissement, 12:8,50,54; 20:40,41; 21:25,26; 26:8;
32:41,46-7; 33:67; 39R:6

Groupe de travail fédéral-provincial, recommandation, 20:38-9

Vérificateurs, chevauchement ou transfert, 10:19-20,23-4;
32:45,46

Sociétés par actions, comparaison, 23:17-8; 26:19-20

Association canadienne de consommateurs financiers, création,
buts et raisons d'être, 28:22-7; 32:38*Voir aussi plus bas*

Consommateurs, déposants et souscripteurs

Certificat de placement garanti, 11:10-1,11-2

Consommateurs, déposants et souscripteurs

Autres pays, comparaison, 27:10-1,14-5

Comparution et représentation déséquilibrée, 26:25

Courtiers et conseillers financiers, 27:10,12-5; 30:18,19-20,30

Discrimination, cas, 28:24

Divulgaration, information et compréhension

États financiers, 16:32-3,64-5; 17:61-3; 19:11; 21:23-4;
27:11Ratios, 16:35; 17:19-21,24; 20:12-3,51; 21:14-6; 27:9-10,
12,15

Éducation et sensibilisation, suggestion, 33:84

Protection

Accentuée, réforme législative, objectif, 11:22-3,28; 23:7;
26:5,23; 27:8,24; 30:15-6,20,21; 31:6,7,9; 32:31;
39R:3,4

Personnes âgées et retraités, impact, 33:80,85-6

Répercussions, attention, 27:7-8; 32:31-2

Adéquate, recommandation, 21:8-9; 22R:v,1; 23:8; 27:11

Crédits et gestion, frais et coûts, 11:31-2

Déontologie, code, élaboration, 23:11; 26:10

Financial institutions—Cont'd

- Managers and directors, conduct
 - Boards of directors, 12:9; 20:32; 22R:72; 39R:3
 - Affiliated, 23:11
 - Appointments
 - Acceptance, unwillingness, influence, 20:38,40,41
 - Remove and veto, right, recommendation, 20:49; 22R:xxi-xxii, 74; 32:29-30
 - Chairman-CEO, link or distinct function, 18:81-2; 20:39-40, 41-4,50,64-5; 21:12-3,19-20; 22R:xxiii,73-4; 23:11; 26:9,19
 - Caution, request, 23:18
 - Committee meetings, periodicity, 20:41-2; 32:45
 - Independence, importance, 20:33-4,35-6,38,40,42,44,50; 22R:74; 23:8; 26:19; 33:67-8
 - Job descriptions, need, 20:40-1
 - Members, reduction, 20:43; 22R:72
 - Pay and recognition, 20:43,50
 - Pool, expansion, need, 20:34,36
 - Professional director, concept, 20:36-7,40
 - Public, missing party, 20:32-3
 - Women, contribution, 20:34,37
 - Conflict of interest, prudential measures, 23:8
 - Control guidances, 33:67
 - Documents to be published, 32:42,48
 - Corporate Governance Roundtable, 20:44
 - Corporations, comparison, 23:17-8; 26:19-20
 - Credibility, 5:13; 12:15-6,18,19-20,23
 - Fraud, misrepresentation or imprudence, 8:24; 9:7-9,13-4; 12:16, 17,24
 - Best practice, provisions, 11:32,36; 19:26-8
 - United States, 10:8; 14:22-4,27; 19:27
 - Warning, sanction and lawsuit, 5:20-1,22,40; 8:25; 9:14,23; 10:19,22; 11:23; 17:57; 19:14-5,27
 - Performance bonus, 12:26
 - Progressive practice, 20:33,39
 - Regulators, link, 10:7,8,21
 - Relationship and communications
 - Directors with managers, 32:41-2,46
 - With auditors, 32:41,48-9; 33:67
 - With Office of the Superintendent of Financial Institutions, 32:49
 - Role and responsibilities
 - Auditors, overlapping or transfer, 10:19-20,23-4; 32:45,46
 - Denial syndrome, 10:18,19
 - Depositors and policyholders, first duty, 16:82-3; 20:34-5
 - Recommendation, 39R:16
 - Versus shareholders, 32:43,44-5,47
 - Federal-provincial task force, recommendation, 20:38-9
 - Increase, 12:8,50,54; 20:40,41; 21:25,26; 26:6; 32:41,46-7; 33:67; 39R:6
 - Standards of Sound Business and Financial Practices, 5:17-8, 19,35; 10:8,16-7; 11:38; 12:8; 17:56-80; 22R:68-9
 - Guide, 10:18-9
 - Infailability, evaluation, 5:20,23,24,40-1
 - Inspection functions, 10:23; 18:9; 22R:73
 - Large companies to conform, 10:21-3,24
 - Periodicity, 10:17-8,38-9; 17:71
 - Publication, 18:41-2; 22R:19,70; 26:26
 - Ratios, consideration, 5:18; 10:32; 17:55-6,73,74-5; 21:14-6
 - Risk concentration limits, 10:9-10,22
 - Risk pricing, 10:8; 17:57-8,74,75; 18:70-1
 - Self-assessment processes, 10:13,14; 17:56,72-3; 22R:87
 - Training, 19:38,43; 20:37-8; 26:19

Institutions financières—Suite

- Consommateurs, déposants et souscripteurs—Suite
- Protection—Suite
 - Fausse impression, leurre, 28:24; 30:29
 - Groupes de défense, manque, 28:23-4,25
 - Renseignements personnels, usage, préoccupations, 33:27-9, 30-1,33-4,36-8
 - Sensibilisation, besoin, 33:38
 - Uniformité et équité demandée, 27:29-30; 28:26
 - Versus actionnaires, 26:24
 - Versus divulgation, 8:18-9
- Services offerts, choix
 - Concurrence, influence, 27:21; 31:7,13,14,15,18-9,25,26-7; 33:81-2
 - Diminution, frais de services, augmentation, 33:81,83
 - Discernement, besoin, reconnaissance, 27:12,25
 - Canadien moyen, 31:26-7
 - Distinction, confusion, 27:8,10,11-2,14
 - Coûts annuels, enquête comparative, 28:24-5
 - Produits combinés et redistribution, craintes, 27:15-6
 - Élargissement, réforme législative, objectif, 26:5; 39R:3,4,6, 13
 - Employés et personnel, formation, amélioration, 43:20
 - Guichet unique, 10:34-5; 27:17-8; 30:18-20; 33:49-50,53-4, 56-7
 - Mouvement Desjardins, exemple, 30:19,20
 - Opérations bancaires à domicile, 43:18,19-20
 - Produits adaptés aux besoins, 39R:13
 - Vendeurs, incitation, 27:10; 28:12-3; 30:31
- Voir aussi plus bas
 - Renseignements personnels, usage et vie privée, protection
- Voir aussi plus haut
 - Association canadienne de consommateurs financiers
- Constitution en société
 - Capital initial exigé, 26:8
 - Conditions, assouplissement, 8:38-9,42
 - Principes d'égalité, constitutionnalité, 11:49-50
- Crédit de taxe pour intrants, 5:47
- Dérivés, transactions, tendances
 - Commerce international, expansion, contribution, 29:8-9
 - Devises canadiennes et étrangères, faiblesse, influence, 29:8,9
- Utilisation spéculative, risque et perte, évaluation
 - Contrôle, surveillance et réglementation, 10:10,11; 26:12-4
 - Collaboration internationale, 26:16-7,18; 29:9-10
 - Concentration excessive, empêchement, 5:32; 26:14-5
 - Examen futur, 23:25; 26:9; 31:14
 - Information, divulgation, transparence, 23:23-4; 29:9,10
 - Règles, directives et politiques accrues, besoin, 11:35-6; 12:10-1,17; 23:27-8; 26:10-2; 29:23-4
 - Catastrophe écologique, réaction, comparaison, 26:16-8, 23; 29:31-2
 - Taxe Tobin, 29:8,10
 - Industrie canadienne, approche conservatrice, 26:17,22
 - Minimisation, usage, 11:36-8; 23:26-7; 25:8-9; 29:24
 - Minimisation, vitesse technologique, apport, 5:30-1,32-3; 26:14,16,17,18
 - Prudence, 29:9
 - Spéculation stabilisatrice, utilité, 29:9
- Divulgation
 - Renforcement, recommandation, 20:47,49; 21:5-6; 22R:xii-xiii, xx,61-3
 - Transparence, renforcement, 18:8,23,24,36,37; 22R:26-7
 - Versus confidentialité, 11:23-4; 16:43-4; 17:62-3; 19:27
 - Emplois, situation, 33:80; 54R:16

Financial institutions—Cont'd

- Minimum continuing capital surplus requirement, 10:11; 16:44, 55,58,64; 17:14; 18:36-7; 20:49; 43:5
- Solvency, measure, use, 28:20-1
- Non-banks, commercial and industrial financing, providers
- Asset based, securitization process, 31:33-5
- Capital, access, increase, proposed approach, 31:33,35-6
- Credit system capacity, expansion, proposed approach, 31:33, 35,36,37,38-9
- Global financing, facilitation, 36:27
- Vendor product, 31:37-8,42-3
- Worldwide leasing, 31:37
- Banking, comparison and competition, 31:32,35,38,44-5; 36:26
- Dialogue, lack, 31:43,44
- Leasing business, 31:29-41
- Loans, short versus long term, 31:41-2
- Deposit-taking institutions, comparison, 31:31,38
- Export financing, exclusion, 31:43; 36:27-9
- Foreign countries, penetration, comparison, 31:32-3,41,44
- United States, 31:32,36-7,39
- Infrastructure, 31:44-5
- NAFTA, influence, 31:43,44
- Small business, 31:31-2,45
- Licence, obtention, delays, 31:39
- Small Business Loans Act, exclusion, 31:38
- Ownership
- Cross-ownership, 23:7,35; 26:6-7,8; 39R:3
- Liberalizing policies, 30:28
- Mergers, consolidation and rationalization, 12:21; 23:20; 26:6
- Approvals, simplification requested, 23:9; 33:59
- Concentration, risk, 31:12,13-4,15-6,20,22-5; 32:19-21,32; 33:54-6,57,59-60,61,63-6,68; 39R:5
- Systemic imbalances, 23:21-2
- Tables, percentages after 1992 reform, 39R:2,19-22
- Self-dealing regime, party transaction, 23:9,12; 26:8-9,26; 39R:3,10-1
- Exemption, superintendent, power, 28:7
- Flexibility and broadening, request, 28:5-6,13-4
- Related parties, definition, breadth, limit, 28:6-7
- Transfer, ministerial approval, requirement, 26:8
- See also above
- Assets valuation - Concentration
- Payment system
- Access, restricted, 23:35-6
- Insurance sector, 23:22
- Definition and process, 23:11-2
- Deposit insurance, protection, objective, 17:65-6; 18:65,67; 19:8; 22R:ix,5,28,48
- Depositor, confidence, base, 26:25
- Electronic funds transfer point of sale system, 11:26
- New technologies
- Automated banking machines, 25:8; 30:34
- Bank of Canada, influence, 25:9
- Versus regulation, 25:9-10
- Related party, to be discussed, 23:12
- Retail side, flexibility questioned, 23:12
- Term-deposit instrument, link, 14:36; 22R:46
- Personal information, use and privacy, protection, standards, voluntary code, 23:10,19-20; 26:10; 27:15,22-3,29-30; 28:8,9; 31:6; 33:23-4
- Abuses, complaints, 23:18-9; 27:23,26; 28:8-9,15-6
- Examples, 33:44-5
- Privacy Commissioner of Canada, responsibility, 33:47-8,53
- Recourses and sanctions, 33:35,36,52-3

Institutions financières—Suite

- Étude horizontale, besoin, 38:9,13,17
- États-Unis et Mexique, règles uniformes, 38:29
- Rationalisation fédérale-provinciale, 38:32-3
- Réponse écrite ministérielle, entente, 38:18,28
- Failites
- Exemples, 5:14-5,33,34,38; 8:13,14,15,19; 9:7-9,20; 11:16, 38; 12:32-3,33-4; 26:10
- Fréquence et coûts, réduction, 22R:v,1
- Impact économique, degré, 26:24-5
- Pertes, minimisation, 20:46-7
- Prédictions, difficultés, 5:12,14,40; 9:20,27-8; 10:7; 12:24-5
- Raison, actionnaire principal, influence, 18:83-4; 17:30
- Système d'alarme anticipé, prévention, évaluation, 5:23-4; 8:29-30,32; 9:27-8; 10:7,11-2,32-3; 20:58-9
- Données, collecte et modélisation, système, 5:24-5; 22R:61
- Imputabilité, 5:9
- Institutions quasi financières, 26:9
- Liquidation, loi, dispositions, 5:37-8; 8:20; 9:7; 12:32; 16:43; 17:65,69,70,86; 18:6,9; 19:7,49,53-4,70; 22R:34
- Divulgence et confidentialité, 11:29; 22R:85-6
- Institutions de dépôts et compagnies d'assurances, différence, 18:37-8; 19:28-9
- Modifications, besoin, 26:25-6
- Terminologie, 19:29,30
- Tribunaux, supervision, rôle transitoire, 18:19-20,21-2
- Recommandations, 22R:xvi
- Montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent, 10:11; 16:44,55,58,64; 17:14; 18:36-7; 20:49; 43:5
- Solvabilité, mesure, usage, 28:20-1
- Non-banques, financement commercial et industriel, pourvoyeur
- Actif, base, mobilisation, processus, 31:33-5
- Capital, accès accru, approche proposée, 31:33,35-6
- Crédit, système, élargissement, approche proposée, 31:33, 35,36,37,38-9
- Crédit-bail, activités, 31:37
- Financement mondial, facilitation, 36:27
- Produit du vendeur, 31:37-8,42-3
- ALÉNA, influence, 31:43,44
- Banques, comparaison et concurrence, 31:32,35,38,44-5; 36:28
- Crédit-bail, 31:39-41
- Dialogue, manque, 31:43,44
- Prêts à court terme versus long terme, 31:41-2
- Exportations, financement, exclusion, plainte, 31:43; 36:27-9
- Infrastructure, 31:44-5
- Institutions dépositaires traditionnelles, comparaison, 31:31,38
- Pays étrangers, tendances, comparaison, 31:32-3,41,44
- État-Unis, 31:32,36-7,39
- Petites et moyennes entreprises, 31:31-2,45
- Licences, obtention, délais canado-américains, 31:39
- Loi sur les prêts aux petites entreprises, exclusion, 31:38
- Piliers
- Compatibilité, 25:17,19-20
- Décloisonnement et chute, portée, 5:10; 10:6; 17:7-8,18-9, 78-9; 22R:86-7; 23:22; 25:12-3; 26:5,7-8; 30:28; 31:5; 33:65
- Prêteurs non-dépositaires
- Voir
- Non-banques
- Propriété
- Commune, réciproque ou croisée, 23:7,35; 26:6-7,8; 39R:4
- Fusion, consolidation, rationalisation, 12:21; 23:20; 26:6
- Approbations, simplification, demande, 23:9; 33:59

Financial institutions—Cont'd

- Personal information, use and privacy, protection, standards, voluntary code—*Cont'd*
- Car licence, list, concerns, 33:47-8
- Cellular telephone, consent provision, 33:43,46
- Collection, use and retention regulations, 27:24; 33:27,32
- Governmental and private systems, marriage, concerns, 33:40
- Historical background, 33:45-6
- Committee
 - Intention, opinion or recommendation, 39R:8
 - Future study, 33:40; 39R:16
 - Stakeholders and participants, 33:24,25-6,32,38-9
- Consent, data banks, exchange between organizations, 33:28,30, 31,33-4; 39R:8
- Banks-branches, interdiction, 31:27,28
- Information, simple and easy-to-read, need, 33:46
- Informed and uninformed, difference, 33:27-9,42-3,55-6
- Institutions, transparency, lack, 33:54,56,57; 39R:9
- Insurance companies, interdiction, request, 27:22; 39R:7-8
- Negative, 33:27,30-1
- One-stop shopping, 33:49-50,53-4,56-7
- Credit card VISA, consent clauses, 33:42-3,55
- Credit unions, rules, 27:28; 30:22,25-6
- Implementation, practicality, 33:34,35-6
- International standards, 27:17,19
 - European Union, 33:40,50-1; 39R:8-9
- Principles, applicability
 - Broader versus specific, 33:28-9,34-5,36
 - Identifying purposes, definition, 33:27-8,29,31,45-6
 - Other sectors, examples, 33:25,26
- Privacy, definition, 33:43-4,52
 - Concept, disappearing, 33:38
- Publication, 33:24
- Quebec, legislation, new privacy regime, 28:9; 33:40; 39R:7
 - Commissioner, institutions, jurisdiction, 33:47,48-9
- Regulation
 - Commissioner, responsibility, 33:47-8,52-3
 - Europeans, 33:50-1
 - New Zealand and Holland, example, 33:48
 - Communication and telecommunications, concerns
 - Computer insecurity, 33:51-2
 - CRTC, suggestion, 33:48
 - Electronic highway and Internet, concerns, 33:25,27,32-3,40
 - Information Highway Advisory Council, 33:40
 - Information technology, ISO 9000, 33:25
 - Compliance, monitoring, 28:9; 33:29-30,34; 39R:7
 - Challenging, 33:34,35,36
 - Non compliance, business losses, examples, 33:36-8
 - Corporations, entire discretion, 33:41,43
 - Credit Information Regulations, 27:22,28; 39R:7-8
 - Evaluation, 28:27; 33:27,40
 - Independent oversight and dispute resolution mechanism, 33:39; 39R:9-10
 - Restrictive techniques, directors, positive duty, 27:23-4
 - Self-regulation, recommendation, 11:32; 23:20; 27:16-7,18-9; 28:5,9-10,14-5,16-7; 39R:7
 - Benefits, 33:24
 - Government role, denial, 33:31-2
 - Inter-jurisdictional problem, 33:32
 - Public opinion survey, 33:32,33,34,41-2,54
 - Versus government regulation, 39R:8-9
 - Versus legal recognition, need and reluctance, 33:41,48,51,52
 - Costs, 33:53
 - United States, 33:50

Institutions financières—Suite

- Propriété—*Suite*
- Fusion, consolidation, rationalisation—*Suite*
- Concentration, risque, 31:12,13-4,15-6,20,22-5; 32:19-21, 32; 33:54-6,57,59-60,61,63-6,68; 39R:5
- Déséquilibre systémique, 23:21-2
- Tableaux, pourcentages, après réforme de 1992, 39R:3,21-4
- Libéralisée, 30:28
- Transactions entre entités apparentées, 23:9,12; 26:8-9,26; 39R:4,11-2
- Définition, portée, restriction, 28:6-7
- Exemption sur demande, surintendant, pouvoirs, 28:7
- Souplesse et élargissement, demande, 28:5-6,13-4
- Transfert, approbation ministérielle, 26:8
- Voir aussi plus haut*
- Actif, évaluation - Concentration
- Réforme législative de 1992
- Coentreprises, restrictions, 28:8; 31:10; 39R:11,16
- Consultation, demandeur et processus, 28:5; 33:85; 39R:1
- Échappatoire, 23:9-10
- Évaluation, incidence et répercussions, 23:5-8; 33:80; 39R:1-2, 5,6,13-5
- Critères et normes, propositions, 39R:14
- Étude demandée, 33:82; 39R:15
- Questions fondamentales, 23:5; 39R:2-3,4,19-20,25-41
- Historique, 39R:1
- Objectifs, 23:6-9; 26:6; 27:21; 28:5; 31:5,7; 33:80,81; 39R:3-4
- Recommandations du Comité sénatorial, liste, 39R:15-7
- Restrictions, 31:5; 39R:3,12-3
- Crédit-bail automobile, 30:15,16,17,20; 31:5,20,39-41
- Recommandation, 39R:16
- Révision, disposition de temporisation, 39R:1
- Révision de 1997, livre blanc, politiques et consultations, 23:6,10,13-5,20,25,30; 25:9; 26:5; 30:28; 31:7; 33:58-9; 39R:1,4
- Réponse, 28:18; 39R:2
- Régie des sociétés
- Voir plus haut*
- Administrateurs et gestionnaires
- Réglementation, organismes
- Autoréglementation, organismes, 12:30-1,33-5; 33:59,66
- Législation, assujettissement, 12:31-2,37
- Normes, 12:36-7
- Coûts, 10:8,13-4; 11:28,29,31; 22R:9; 28:7-8; 39R:10,15-6
- Étude approfondie, recommandation, 39R:16
- Critères modifiés, recommandation, 11:7,8,12,15,22-3,29
- Déréglementation et secteur non réglementé, 9:10; 26:5,7-8; 32:6,9-10; 33:61,63,65; 39R:6,13
- Durcissement, resserrement et fermeté, effet, 11:28; 17:69; 21:16-7,21; 22R:v,1-2,9; 25:5-6,10; 39R:7
- États-Unis, comparaison, 5:28-9; 10:8,15,37-8; 11:19; 18:21-2
- Alerte, jugement, infaillibilité, évaluation, 18:13-4
- Uniformité, manque, 18:48-9
- Évaluation, 10:15; 11:38-9; 20:14,47; 25:5
- Périodicité, 26:5
- Fédérale-provinciale
- Assujettissement, 22R:87-8
- Chevauchement et double emploi, 21:25; 23:9,28-9
- Consommateurs
- Coûts supplémentaires, 28:7-8; 39R:10
- Droits, défense, groupe, création, 21:26-7

Financial institutions—*Cont'd*

Personal information, use and privacy, protection, standards, voluntary code—*Cont'd*

Regulation—*Cont'd*

Voluntary programs, alternative, consideration, 33:24-5

Pillars

Collapse, scope, 5:10; 10:6; 17:7-8,18-9,78-9; 22R:82-3; 23:22; 25:12-3; 26:5,7-8; 30:28; 31:5; 33:65

Compatibility, 25:17,19-20

Quasi-financial institution, growth, 26:9

Regulating and regulators

Accountability, 10:15

Accounting standards, setting up, 12:10

Blame, shift, 8:36; 10:19-20; 19:38

CDIC-OSFI

Coordination and merger, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10; 17:63

Disclosure and confidentiality, changes, need, 19:50

Data and information, common core, 19:51,58-8; 22R:65-7, 84

Duplication, 10:12-3,14-5,19-20; 16:88-9; 17:74; 18:15-6; 19:24-5; 20:50; 22R:86-7; 25:14

Consolidated Revenue Fund, access, limit, concerns, 10:9

Costs and supervision process, 5:29; 22R:84

Reduction, need, 10:8,13-4; 11:26; 18:14,15,16-7; 19:23, 59-60; 20:53-4; 22R:8,85,88-9

Finance Department, role, 19:22,50

Recommendation, 22R:xxiii,90

Internal problems, turf powers, risk, 19:21-2,58-60; 22R:

Intervention, early warning system, 19:50-1

Criteria, establishment, need, 19:55-6; 22R:85

Publication, 26:28-9

Watch list, 19:51,57

Liaison committee, improvement, 5:22; 10:14; 19:50

Opposition, 11:6,7; 22R:89,90

Strategic Alliance Agreement, 22R:84

Examination power, 17:73-4

Jurisdiction, comparison, 5:27-8,29; 10:15

Rehabilitation powers, compensation fund, influence, 18:38-9

Parliament, accountability, recommendation, 22R:xxii-xxiii, xxii-xxiii,80-2; 26:4-5

Powers, improvement, 8:20; 10:15; 22R:16,30

Role, clarifications, need, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xxiii,xxiii,85-7, 90; 26:28

Changes, 10:6; 11:28,39; 16:43; 39R:10,15

Costs, 10:8,13-4; 11:28,29,31; 22R:8-9; 28:7-8; 39R:9-10,14-5

In-depth study, recommendation, 39R:15

Criteria, changes, recommendation, 11:7,8,12,15,22-3,29

Deregulating and unregulated financial sector, 9:10; 26:5,7-8; 32:6,9-10; 33:61,63,65; 39R:6,12

Evaluation, 10:15; 11:38-9; 20:14,47; 25:5

Periodicity, 26:5

Federal-provincial charter

Harmonization, 5:10-1; 8:12; 11:30-1; 27:25-6; 33:61,62-3,85

Legislative reform, objective, 28:5; 39R:3,4

Saskatchewan, legal challenge, 27:26

Securities regulator, consultation, discussion, 11:30,39-43;

20:71-2; 23:8-9,25,29-34; 25:8

Jurisdiction, 22R:83

Overlapping, 21:25; 23:9,28-9

Consumers

Advocacy organization, creation, 21:26-7

Costs, burden, 28:7-8; 39R:9-10

Information, disclosure, assessment, difficulties, 25:5

Institutions financières—*Suite*

Réglementation, organismes—*Suite*

Fédérale-provinciale—*Suite*

Regroupement et harmonisation, 5:10-1; 8:12; 11:30-1; 27:25-8; 33:61,62-3,85

Réforme législative, objectif, 28:5; 39R:3,4

Saskatchewan, contestation judiciaire, 27:26

Valeurs mobilières, consultation, discussion, 11:30,39-43; 20:71-2; 23:8-9,25,29-34; 25:8

Informations, divulgation, évaluation, difficultés, 25:5

Intervention et prise de contrôle, pouvoirs, 5:33,34; 8:40;

11:6,16; 16:10-1; 17:34; 18:5-8

Capital, appui et support, 17:58-9,64,70; 18:7,8,9

Levée, sources d'informations, processus, 20:24-6

Définition, 20:6

Délais, intervention précoce, système, 5:13-5; 17:23,65, 68-9,70-1,87,89; 18:14,37; 19:6-7,37; 21:13,26;

22R:33-5

Critères, étapes, options et terminologie, 19:19,28-9,30, 50-1,55-6; 20:11-2,13; 22R:69-70

Efficacité, preuve, médecine, analogie, 20:15,59-60,63-4; 21:8

Orientation politique, 19:16-7

Renforcement, recommandation, 20:47,48-9; 22R:xvi,xviii

Responsables, 19:30-1; 21:25

Intervention graduée, 18:5-6,8; 20:46,60-1; 22R:69,71

Liste de surveillance, 19:51,57

Options, 18:7-8,37; 19:26

Redressement, maintien en exploitation, mécanisme, 19:8-9, 34-5,66-8,69-70; 20:48; 22R:35; 27:10-1,14

Sans appel, préoccupations, 33:58,66-7,69

Marchés, force et mondialisation, considération, 8:32,33-4; 11:44; 16:8

Accord général du commerce des services, propriété étrangère, restrictions, 11:27,31

ALÉNA, dispositions, 11:26-7; 20:30; 23:32

Capitaux, liberté de circulation, 16:8,18-9; 18:34-5; 20:28

Volatilité, 3:9-10; 17:40-1; 18:34; 20:30-3

Discipline de marché, renforcement, recommandation, 20:47

Diversification, 18:36

Euromarchés, émergence, 20:28-9

Immobilier, effondrement, problème mondial, 18:34,35-8

Innovations financières, importance, 16:8-9,13; 39R:2-3

Nouveaux concurrents, apport, 25:11-2; 39R:2

Nouveaux défis, 28:5-6; 39R:7

Organisation mondiale du commerce, projet de loi prochain

Examen futur, 23:15

Propriété étrangère, restrictions, pourcentage, 23:16-7

Ouverture, croissance et concurrence

Capacité compétitive des institutions financières

Augmentation, 10:6; 17:32-5,37-8,4; 27:21

Diminution, 26:5,7-8,25-6; 27:10; 31:7

Étude et analyse, recommandation, 25:8; 33:59,60,64-5, 68-9; 39R:5,14-5

Renforcement, 23:7,8,22-3,34-5

Exemples spécifiques, 20:29-30; 31:5,7-8,13-4

Réforme législative, objectif, 39R:3,4

Taille et nature, considération, 33:58-60,61,63-4,65-6,68

Impact, 20:28; 25:4-5

Progrès technologiques, influence, 10:9,33-5; 25:4,8,9-10; 28:5,8; 39R:7,13

Vitesse des échanges, 26:12-3,16

Réaction, vitesse, besoin, 6:32-3; 16:9; 39R:13

Modifications, 10:8; 11:28,39; 16:43; 39R:11,16

Financial institutions—*Cont'd*Regulating and regulators—*Cont'd*

- Intervention and takeover, powers, 5:33,34; 8:40; 11:6,16; 16:10-1; 17:34; 18:5-6
- Definition, 20:6
- Delays and early system, 5:13-5; 17:23,65,68-9,70-1,87,89; 18:14,37; 19:6-7,37; 21:13,26; 22R:30-2
- Criteria, stages, options and terminology, 19:19,28-9,30, 50-1,55-6; 20:11-2,13; 22R:66-7
- Efficiency, proof, medical analogy, 20:15,59-60,63-4; 21:8
- Enhancement, recommendation, 20:47,48-9; 22R:xvi,xvii
- Policy direction, 19:16-7
- Responsibility, 19:30-1; 21:25
- Financial assistance, 17:58-9,64,70; 18:7,8,9
- Capital fund raise, information sources, process, 20:24-6
- Ladder of compliance, 18:5,6,8; 20:46,60-1; 22R:65,67-8
- Options, 18:7-8,37; 19:26
- Rehabilitation mechanism, going concerns solution, 19:8-9,34-5, 66-8,69-70; 20:48; 22R:32-3; 27:10-1,14
- Watch list, 19:51,57
- Without appeal, concerns, 33:58,66-7,69
- Market, globalization, incentives, 8:32,33-4; 11:44; 16:8
- Capital markets, flows, 16:8,18-9; 18:34-5; 20:28
- Volatility, 3:9-10; 17:40-1; 18:34; 20:30-3
- Discipline, strengthening, recommendation, 20:47
- Diversification, 18:36
- Euro-markets, emergence, 20:28-9
- General Agreement on Trade and Services, foreign ownership, restrictions, 11:27,31
- NAFTA, provisions, 11:26-7; 20:30; 23:32
- New financial instruments, creation, 16:8-9,13; 39R:2
- New challenges, 26:5-6; 39R:6
- New entrants, bringing, 25:11-2; 39R:2
- Opening, growth and competition
- Competitive capacity of financial institutions
- Increasing, 10:6; 17:32-5,37-8,4; 27:21
- Restraining, 26:5,7-8,25-6; 27:10; 31:7
- Size and nature, consideration, 33:58-60,61,63-4,65-6,68
- Strengthening, 23:7,8,22-3,34-5
- Legislative reform, objective, 39R:3,4
- Specific example, 20:29-30; 31:5,7-8,13-4
- Study and analysis, recommendation, 25:8; 33:59,60,64-5, 68-9; 39R:5,13-4
- Impact, 20:28; 25:4-5
- New technology, influence, 10:9,33-5; 25:4,8,9-10; 26:5,8; 39R:6,12
- Speed involvement, 26:12-3,16
- Provinces, cooperation, 19:23
- Reaction, speed, need, 5:32-3; 16:9; 39R:12
- Real estate, collapse, global problem, 18:34,35-6
- World Trade Organization Bill
- Foreign ownership, restriction, percentages, 23:16-7
- Future examination, request, 23:15
- Self regulation, 12:30-1,33-5; 33:59,66
- Legislation, subjecting, 12:31-2,37
- Standards, 12:36-7
- Tough stand and constraints, impact, 11:28; 17:69; 21:16-7,21; 22R:v,1,8-9; 25:5-6,10; 39R:6-7
- Unique regulator for banks, insurance and deposit, 19:37,38-9, 40,41,58; 20:54-5; 22R:88
- United Kingdom and, or Germany, comparison, 5:28; 18:14-5,22; 19:9; 26:14,16,18,21-2; 33:61

Institutions financières—*Suite*Réglementation, organismes—*Suite*

- Pouvoirs et responsabilités, 10:15
- Balle, renvoi, 8:36; 10:19-20; 19:38
- Normes comptables, établissement, 12:10
- Provinces, collaboration, 19:23
- Réglementation unique pour banques, assurances et dépôts, 19:37,38-9,40,41,58; 20:54-5; 22R:93
- Royaume-Uni et ou Allemagne, comparaison, 5:28; 18:14-5, 22; 19:9; 26:14,16,18,21-2; 33:61
- SADC-BSIF
- Collaboration, fusion, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10; 17:63
- Comité de liaison, renforcement, 5:22; 10:14; 19:50
- Dédoublement et chevauchement, 10:12-3,14-5,19-20; 16:88-9; 17:74; 18:15-6; 19:24-5; 20:50; 22R:91-2; 25:14
- Coûts et surveillance, 5:29; 22R:88-9
- Réduction, besoin, 10:8,13-4; 11:28; 18:14,15,16-7; 19:23,59-60; 20:53-4; 22R:9,89-90,92-3
- Finances, ministère, rôle, 19:22,50
- Recommandation, 22R:xxiv,94
- Trésor public, accès limité, craintes, 10:9
- Divulgence et confidentialité, modifications, besoin, 19:50
- Base d'information commune, 19:51,58-8; 22R:69-71,88
- Entente stratégique conclue, 22R:88
- Intervention précoce, 19:50-1
- Critères, établissement, besoin, 19:55-6; 22R:89
- Publication, 26:28-9
- Liste de surveillance, 19:51,57
- Opposition, 11:6,7; 22R:94,95
- Problèmes internes, pouvoirs, lutte, risques, 19:21-2,58-60; 22R:89
- Compétences, comparaison, 5:27-8,29; 10:15
- Redressement, pouvoirs, caisse d'indemnisation, influence, 18:38-9
- Examen, pouvoir, 17:73-4
- Pouvoirs, renforcement, 8:20; 10:15; 22R:18,33
- Peddition, système, renforcement, recommandation, 22R:xii-xiii,xxiii-xiv,85-6; 26:4-5
- Rôle, clarifications demandées, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xxii, xxiv,90-1,94; 26:28
- Renseignements personnels, usage et vie privée, protection, code volontaire, 23:10,19-20; 26:10; 27:15,22-3,29-30; 28:8,9; 31:6; 33:23-4
- Abus, plaintes, 23:18-9; 27:23,26; 28:8-9,15-6
- Commissaire à la vie privée du Canada, responsabilités, 33:47-8,53
- Exemples, 33:44-5
- Recours et sanctions, 33:35,36,52-3
- Cartes de crédit VISA, consentement, dispositions, 33:42-3,55
- Collecte, emploi et conservation, règlements, 27:24; 33:27,32
- Historique, 33:45-6
- Système gouvernemental et privé, réunion, craintes, 33:40
- Comité
- Intention, opinion ou recommandation, 39R:9
- Examen futur, 33:40; 39R:17
- Intervenants, participants, 33:24,25-5,32,38-9
- Consentement, transfert et échange entre compagnies, 33:28, 30,31,33-4; 39R:9
- Assurance-vie, secteur, interdiction, demande, 27:22; 39R:8
- Banques-succursales, interdiction, 31:27,28
- Guichet unique, préoccupations, 33:49-50,53-4,56-7
- Information et explication, simplification, besoin, 33:46

Financial institutions—Cont'd**Regulating and regulators—Cont'd**

United States, comparison, 6:28-9; 10:8,15,37-8; 11:19;
18:21-2

Signpost, judgment, vulnerability, evaluation, 18:13-4

Uniformity, lack, 16:48-9

Restructuring process, tool, 17:63-4; 18:20; 19:29,30,52-3,54,
68-9; 20:46-7,66-7; 22R:xvi,33,34-5

Solvency and risk, evaluation

Bureau of Competition, benchmarks, concerns, 33:82

Chaos theory, 7:42-3

Dynamic solvency testing, usefulness and use, 7:30-1; 8:29-30,
32; 12:27-8; 28:18-9

Board of directors, report, obligation, 7:19,20-1

Control procedure, insurance industry, similarity, 7:32

Current effect and future effect, difference, 7:39-40

Deposit-taking institutions, applicable, 7:28-9,35

Globalized corporations concept, complication, 7:42-3; 28:18

Inflation rate, fluctuation, influence, 7:40-1

Interest rates, fluctuation, influence, 7:41-2

Recommendation, 22R:xiv,xix,57-8; 28:17

Moral hazard problem, 5:11-2; 8:33,42; 14:5,8; 16:10-1; 17:9;
27:13

Rating agencies, 7:39; 14:47; 16:23

Regional versus national institutions, 5:33-4; 9:8,10,17

Sampling system, 5:16; 12:16,38,40

Winding-Up Act, liquidation, provisions, 5:37-8; 8:20; 9:7; 12:32;
16:43; 17:65,69,70,86; 18:6,9; 19:7,49,53-4,70; 22R:31

Changes, need, 26:25-6

Court supervision, transitory role, 18:19-20,21-2

Recommendation, 22R:xvi

Deposit-taking and insurance companies, differences, 18:37-8;
19:28-9

Disclosure and confidentiality, 11:29; 22R:81-2

Terminology, 19:29,30

See also

Banks and banking

Corporations

Crown financial institutions

Deposit-taking institutions

Insurance companies

Trust companies

Finlay, J. Richard, J. Richard Finlay & Partners

Examination of the financial system since the 1992 reform,
20:32-44

FIRP**See**

Financial institutions - Restructuring process

Fletcher, Kristen, Canadian Bankers Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
35:26-31,34,37

Flumien, Maryantonett, Western Economic Diversification Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform,
47:34-8,41-2,48

FORD-Q**See**

Federal Office of Regional Development (Québec)

Institutions financières—Suite

Renseignements personnels, usage et vie privée, protection, code
volontaire—Suite

Consentement, transfert et échange entre compagnies—Suite

Informé et non informé, distinction, 33:27-9,42-3,55-6

Institutions, transparence, manque, 33:54,56,57; 39R:10

Négatif, 33:27,30-1

Coopératives de crédit, normes, 27:28; 30:22,25-6

Immatriculations, plaques, liste, préoccupations, 33:47-8

Mise en oeuvre, faisabilité pratique, 33:34,35-6

Normes internationales, élaboration, 27:17,19

Union européenne, 33:40,50-1; 39R:9

Principes, application

Autres secteurs, exemples, 33:25,26

Fins visées, définition, 33:27-8,29,31,45-6

Sens large versus sens étroit, 33:28-9,34-5,36

Publication, 33:24

Québec, législation, nouveau régime, implantation, 28:9;
33:40; 39R:8

Commissaire, institutions assujetties, 33:47,48-9

Réglementation

Auto-réglementation, recommandation, 11:32; 23:20;
27:16-7,18-9; 28:5,9-10,14-5,16-7; 39R:7-8

Avantages, 33:24

Compétences, chevauchement, 33:32

Gouvernement, rôle, démenti, 33:31-2

Opinion publique, sondage, 33:32,33,34,41-2,54

Versus reconnaissance légale, besoin et hésitation, 33:41,
48,51,52

Coûts, 33:53

Versus réglementation gouvernementale, 39R:8-9

Commissaires, responsabilités, 33:47-8,52-3

Européens, 33:50-1

Nouvelle-Zélande et Hollande, exemples, 33:48

Communication et télécommunication, craintes

Autoroute électronique et Internet, 33:25,27,32-3,40

Conseil consultatif sur l'autoroute de l'information, 33:40

CRTC, suggestion, 33:48

Sécurité informatique, manque, 33:51-2

Technologie de l'information, ISO 9000, 33:25

Conformité, respect, surveillance, vérification, 28:9;
33:29-30; 39R:8

Contestation, 33:34,35,36

Non conformité, clients, perte, exemples, 33:36-8

Entreprises, discrétion et non obligation, 33:41,43

États-Unis, 33:50

Évaluation, 28:27; 33:27,40

Information de crédit, 27:22,28; 39R:8

Mécanisme indépendant, 33:39; 39R:9-10

Restrictions, dirigeants, obligation, 27:23-4

Volontarisme, solution de rechange, considération, 33:24-5

Téléphones cellulaires, consentement, disposition, 33:43,46

Vie privée, définition, 33:43-4,52

Notion, disparition, 33:38

Restructuration, mécanisme, 17:63-4; 18:20; 19:29,30,52-3,
54,68-9; 20:46-7,66-7; 22R:xvi,35,36-7

Solvabilité et risques, évaluation

Agences de cotation, 7:39; 14:47; 16:23

Bureau de la concurrence, intervention, seuil, craintes, 33:82

Chaos, théorie, 7:42-3

Échantillonnage, procédé, 5:16; 12:16,38,40

Examen dynamique de solvabilité, utilité, 7:30-1; 8:29-30,
32; 12:27-8; 28:18-9

Conseil d'administration, rapport, obligation, 7:19,20-2

Foreign Affairs and International Trade Department

- Canadian Commercial Corporation, relationship, 52:10
- Counter-trade, role, 52:21-2
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 35:15-25; 52:9-13,17-8,21-2,27-9
- Export Development Corporation, relationship, 35:18-9; 52:9-10
- Team Canada, participation, 52:10-2
- World Bank, contract, access, role, 52:21,23

Fortier, Yves, Quebecor Inc.

- Bill C-103, 49:82-6

Foster, Kent, Health Canada Department

- Bill C-11, 13:14-21

Fraternal benefit societies

- See under*
- Insurance companies

Free Trade Agreement

- See*
- Canada-United States Free Trade Agreement

Freedman, Charles, Bank of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:22-3, 26,34

Frøewiss, Kenneth C., J.P. Morgan & Co. Incorporated, New York

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 20:5-8, 12-21,23-31

Furbacher, Alan V., Correct Group of Companies

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 21:22-7

Gadbois, Michel, Quebec Food Retailers' Association

- Bill C-11, 15:8-10,12-6

Gardner, John R., Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 18:44-8,53-5,58-77

Garneau, Raymond, Canadian Life and Health Insurance Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 18:48-52,56-8,60,62-3,66-76

Gasoline

- Tax rates, increase, 45:8,7,10

GATT

- See*
- General Agreement on Tariffs and Trade

GAUTHIER, Hon. Jean-Robert, Senator

- Bill C-46, 24:22-4
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:14-5,21,27-30,35-7,46-9

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

- General Agreement on Trade in Services, coverage, 11:27,31
- Imports, valuation code, 46:26,43

General Electric Canada Inc.

- Basic information and specialization, 34:18-9

Institutions financières—Suite**Solvabilité et risques, évaluation—Suite****Examen dynamique de solvabilité, utilité—Suite**

- Contrôle, procédures, assurance, industrie, similarité, 7:32
- Effet courant et effet futur, différence, 7:39-40
- Inflation, fluctuation, influence, 7:40-1
- Institutions de dépôts, application, 7:28-9,35
- Recommandation, 22R:xiii,xx,60-1; 28:17
- Sociétés mondialisées, concept, complication, 7:42-3; 28:18
- Taux d'intérêt, fluctuation, influence, 7:41-2
- Institutions régionales versus nationales, 5:33-4; 9:8,10,17
- Risque moral, 5:11-2; 8:33,42; 14:5-6,8; 16:10-1; 17:9; 27:13

Système de paiements

- Accès limité, 23:35-8
- Assurances, secteur, 23:22; 31:7
- Assurance-dépôts, protection, objectif, 17:65-6; 18:65,67; 19:8; 22R:ix,5-6,30,51
- Définition et processus, 23:11-2
- Déposants, confiance, dépendance, 26:25
- Dépôts à terme, lien, 14:36; 22R:49
- Personne intéressée, tierce partie, à discuter, 23:12
- Progrès technologiques
- Banque du Canada, influence, 25:9
- Guichets automatiques, 25:8; 30:34
- Versus réglementation, 25:9-10
- Services financiers au détail, souplesse questionnée, 23:12
- Système de transfert électronique de fonds au point de vente, 11:26

Vérification et vérificateurs, rôle

- Actuaires, comparaison, 7:23,25
- Bien-être et bonne santé, définition, 10:19; 12:8-10,12,13-4
- Choix et embauche, processus, 12:24
- Recommandation, 22R:xx,60
- Comités de vérification, 12:9,18,23,25; 22R:76-7; 33:67
- Coûts et honoraires, 5:15-6; 10:23; 12:38-9,46; 22R:59,76; 32:42-3
- Crédibilité et indépendance professionnelle, 12:21-3; 32:42,48; 33:67
- Direction, indépendance accrue, recommandation, 32:48-9
- États financiers, examen
- Voir plus haut sous*
- Actif, évaluation
- Groupe de vérificateurs, examen, établissement et périodicité, 12:38; 22R:60
- Fonction, exécution, responsabilités légales et civiles, 5:19-20
- Élargissement, 10:28-9; 12:9,12,13,14; 21:25; 26:9; 32:46-7
- Équité, absence, 12:12-3,20; 32:43,44,45-6
- Gestionnaires, examen, difficultés, 12:15-6,18-20,23,25; 32:47-8
- Qualité, évaluation, 12:38-40,44-5; 22R:58-60
- Blâme, assumption, 12:12,20-1,40,46
- Démission, destitution et licenciement, 9:23,28; 12:23-4
- Poursuites, 10:19-20; 12:40,44,46; 17:57; 32:50
- Responsabilités limitées, société Lloyds, parallèle, 12:21
- Valeurs mobilières, séparation, 12:40-1
- Méthode et normes de réglementation, 5:20,22,39-40; 10:16-7,18-9
- Agents, conformité, 10:23; 22R:76-7
- Avertissement précoce et prédiction, 9:27-8; 20:58-9
- Critères de contrôle, 12:11; 32:42,43,46
- États-Unis, 14:21-4,25-8
- Périodicité, 5:15; 10:17-8,38-40; 26:12

General Preferential Tariff*See under*

Customs tariff

Gerry, Gordon R., Export Development CorporationStudy of the regulations proposed to the Export Development Act,
1:15-6**GHITTER, Hon. Ronald D., Senator**

Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:30-1

Girard, Evans, Justice Department

Bill C-13, 5:48-9

Bill C-15, 5:43-4

Glover, Donald, Life Underwriters Association of CanadaExamination of the financial system since the 1992 reform,
17:84-93; 27:21-30**Goldberg, Mike (Personal presentation)**

Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:8-22

Goldstein, Jerry, Library of Parliament

Examination of the financial system since the 1992 reform, 38:42

Goods and Services Tax (GST)

Business

Exclusion, 5:45,46

Input tax credit, simplified and harmonized method, 5:45,47,50-1;
41:12,18-9

Paper burden, 41:17-8

Registrants, amount, 5:46

Collections, additional, amounts, 6:16

Replacement, 5:45,50

Semiannual instalments, refusal, 4:7-8,10; 9:31

Goulet, François, Canadian Federation of Independent Grocers

Bill C-11, 15:6-8,11,13-4

Biographical notes, 15:5

Gourd, André, Quebecor Inc.

Bill C-103, 49:86

GPT*See*

Customs tariff - General Preferential Tariff

GRAFSTEIN, Hon. Jeremiah S., SenatorExamination of the financial system since the 1992 reform, 3:33-4;
32:22-5**Grassby, Brian W., Canadian Exporters Association**Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
1:32**Gravelle, Pierre, National Revenue Department**

Bill C-2, 6:4-17,61-2,64-68

Gray, Brien, Canadian Federation of Independent Business

Examination of the financial system since the 1992 reform, 41:4-20

Institutions financières—SuiteVérification et vérificateurs, rôle—*Suite*Vérification interne et externe, 10:17; 12:46-7; 20:57; 26:15;
32:42,45; 33:67*Voir aussi*

Assurances, compagnies

Banques et opérations bancaires

Fiducie, sociétés

Institutions de dépôts

Institutions financières d'État

Sociétés par actions

Institutions financières d'État

Abolition, 40:26-7

Auto-suffisance

Voir plus bas

Rentabilité et auto-suffisance

Chevauchement et double emploi, 40:18,22-3; 41:4; 47:17-18,
18-9,20,22,23-4; 48:11-5; 51:19-20; 54R:34,41-2

Agriculture, 47:12,17,18,19,20,22,23-4; 48:12; 51:17-8

Études en cours, 41:5-6

Exemples, 51:17-8,20-1

Fusion et rationalisation, 41:5; 47:19,21-3,49; 48:13-5,31,

32-3,39-41; 51:7; 52:14,30-1; 54R:iv,25,34-6

Clientèle, craintes, 47:24; 48:14,44,55-6; 54R:35,62

Développement régional, organismes, disparition,

recommandation, 54R:vi

Économies possibles, 47:24; 48:13-5; 52:14,30; 54R:vi

Recommandation, 54R:v-vi,25,42-3

Ressources, canaliser et rediriger, 51:22-3; 54R:30

Société unique intégrée, recommandation, 54R:vi,43-4

Reddition de compte, 54R:44-5

Juridiction, 54R:43

Juridiction, chevauchement, 51:20,44

Développement régional, organismes, 47:16-7,42-3,44,45,49;

52:16-7; 54R:68-71

Secteur privé, concurrence, 44:5-6,15-8; 48:44-5,55-6; 51:6,
19-21; 52:28; 54R:iv-v,16

À éviter, 44:15,19; 54R:47

Dépôts, recueil, 51:6,10

Voir aussi plus bas

Outils financiers - Secteur privé, complémentarité

Description, 40:9

Études antérieures, analyse et références, 40:4-26; 52:5-6;
54R:4-6,28,52,59

Fusion et rationalisation

Voir plus haut sous

Chevauchement et double emploi

Mandats, rôles et objectifs, justification questionnée

Clarification, recommandation, 51:8; 54R:iv,vii

Critères de sélection, besoin, 40:15,22

Enjeux, questions demandées, 54R:2-3

Examen approfondi et révision, recommandation, 35:5; 40:8,
24-5; 51:8-9,15; 54R:1-2

Histoire législative, 54R:4,51-62

Modifications, 40:12

Études, manque, 40:23

Spécialisation, recommandation, 44:18,23

Monopole, risque, justification, 40:10

Voir aussi plus bas

Outils financiers

OCDE, pays, comparaison, 51:5,12-3,16; 54R:14-5,23-4

Great-West Life Assurance Company

- Board and directors, 17:29-30
- Investment policy, evaluation, 17:8
- Portfolios, variation, 17:26
- Mixed company, mutual and shareholder, 17:6-7,27-8,29
- Regulation, jurisdiction, 17:6

Gresham, Jeffrey B., Canadian Exporters Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 34:17-8,31-2

Groupe Bombardier Capital

- Basic information, 1:13-4
- Competition and globalization, impact, 1:14-5
- Financing structure, international access, 34:15
- Export Development Corporation, importance, 1:14,15,22-3; 34:14
- Ankara, Turkey, subway, contract, assistance, 35:32,38-9
- New York, subway, contract, assistance, 1:23

GST

- See
- Goods and Services Tax

Gunn, Raymond, Canadian Bankers Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 51:11-3,16,18

GUSTAFSON, Hon. Leonard J., Senator

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:28-30

Hains, Jacques, Industry Department

- Bill C-12, 12:48-55

Hammill, Tim, Canadian Finance and Leasing Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 31:37-8,40-5

Hammond, Vanessa, Canadian Exporters Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 43:31

Hardy-Lemieux, Suzanne, Provincial Association of Quebec Life Underwriters

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 30:35-6,42-3

HAYS, Hon. Daniel Phillip, Senator

- Bill C-11, 13:22

Heatley, Robert, Canadian Fraternal Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:73-9

HERVIEUX-PAYETTE, Hon. Céline, Senator

- Bill C-70, 37:12-3
- Bill C-102, 46:29-32,42-3
- Bill C-103, 49:22,66
- Excise tax, 49:28,29,85-6
- Sports Illustrated Canada*, 49:50-1,51-2,52-3,68,81-2
- Tariff Code 9958, 49:19,43,77
- Examination of the financial system since the 1992 reform
- Acorn Partners, 44:4
- Agriculture, 52:22
- Atlantic Canada Opportunities Agency, 47:43
- Banks and banking, 32:25-6,39-40
- Business Development Bank of Canada, 47:25-7

Institutions financières d'État—Suite

- Outils financiers, subventions, financement et programmes
- Agriculture, 40:7; 54R:5,17-8
- Voir aussi plus bas sous*
- Commerce international
- Voir aussi plus haut sous*
- Chevauchement et double emploi
- Commerce international, exportations, concurrence, 40:21-2, 23; 51:11-3,16-7,18; 54R:14-5,23-4
- Agriculture et agro-alimentaire, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3
- Régions de l'Asie et du Pacifique, baisse, 52:26-7
- Banque mondiale, contrats, accès difficile, 52:21,23
- Échanges compensés, situation, 52:21-2
- Développement régional, organismes, fonds, transfert, 54R:vi
- Recommandation, 54R:46-7
- Efficacité et pertinence, discussion, 40:6; 41:5,8-9,10,19,20; 43:21; 54R:iv
- Habitation, hypothèques
- Financement, long terme et SCHL, lien historique, 40:15-6,20
- Indexées, proposition, 40:7-8,8-9,14,16
- Hypothèques agricoles, 54R:5
- Montants accordés, 40:6; 52:6
- Normes comptables rigoureuses, recommandation, 40:8
- Paiement de subvention, recommandation, 40:7
- Pertes, données économiques, effets, 40:24
- Petites et moyennes entreprises, accès, 40:6-7; 54R:5,7
- Bail, financement, reconnaissance, demande, 44:15,17
- Banque virtuelle, approche, 44:15-6,31-3; 54R:15-6
- États-Unis, exemple, 44:15-6,31; 54R:15
- Localités éloignées, possibilité, 44:31,33
- Biens privés, argent, transmission, 44:5-6,22,25; 54R:27-8
- Capital de risque, manque, 41:11
- Démarrage, capitaux, manque
- Avoirs propres, augmentation, 41:23,24,28,29; 52:24-5; 54R:4-5,8
- Versus prêts financiers traditionnels, 41:24-5; 52:5
- Argent de l'affection, 41:28-9; 42:7,8,15; 54R:13
- Incitatif, gains en capital, exemple, 41:25-6,27,28; 44:6,25; 54R:50
- Réserve, besoin, secteur privé, programmes en partenariat, exemples, 43:13-4; 44:10-1,16,19-20,23-4; 48:43-4; 52:6; 54R:7-8
- Coordination, information, manque, 44:20-1
- Innovation Ontario, 44:27
- Récompenses et risques, partage, 44:24,26,27-8
- Sources de capital de rechange, suggestions, 44:6-7
- Commercialisation et promotion, 48:34-5,41; 51:6,13; 54R:20
- Coûts de transaction reliés au risque, influence, 44:9-10,26-7, 29,30-1; 52:5; 54R:8,26-7,48
- Modèle Calmeadow, 44:30,34; 51:26,27,28,30-1,33; 54R:11
- Fiscalité, fardeau
- Charges sociales, exemples, 41:17-8
- Crédit d'impôt, recherche et développement, 41:24,26
- Loterie, gains, imposition, suggestion, 44:6
- Modifications, suggestion et demande, 40:9,10-1,14,15, 18-20; 41:11-2,18-9; 44:6; 54R:vi,26
- Recommandation, 54R:50
- Guichet unique, 1:12,16,28; 34:9,17; 47:35,39-40,41-2, 46-8,49; 48:29-30,39-40,49-50,57-9; 52:7; 54R:iv,39,41, 42,45
- Lacunes à combler, concurrence, aide, 41:14

HERVIEUX-PAYETTE, Hon. Céline, Senator—Cont'd

- Examination of the financial system since the 1992 reform—*Cont'd*
 Calmeadow Corporation, 51:33
 Crown financial institutions, 43:9-10; 44:28-30; 51:44; 52:21, 30-1
 Export Development Corporation, 34:22-3,24; 35:40; 36:17-9; 51:13
 Exports and exporters, 34:23-5,27; 35:20-1,39,40-1; 36:15-8; 51:11,14
 Federal Office of Regional Development (Québec), 47:46-8
 Financial institutions, 32:47-8
 Small Business Loan Act, 52:19-21

Hudson, Steven K., Canadian Finance and Leasing Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 31:35-7,39-45

Hutchinson, John, Export Development Corporation

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:32

IMF

- See*
 International Monetary Fund

Income tax

- Complexity and reforms, 4:17-8
 Controversial measures and retroactivity
 Appeals and objections, 37:9
 Tax return differed, 37:6-7
 Corporations
 Debt forgiveness and foreclosure provisions
 Revenue achievement, objective, 37:8-9
 United States, comparable legislation, 37:9-10
 United States legislations, similarity, reasons, 37:10-1
 Vertical amalgamation, provision refused, 4:7,10-1
 Line drawn, evaluation, 4:11-3
 Provinces, tax bases, erosion, concerns, 9:32-3
 Death
 Death duties, Canada-United States, 2:16; 33:7-9,10,11,15-6, 17-20
 Irving estate, 2:12
 Funeral arrangements, deposit not taxed, 37:11-2
 RRSPs or GICs, tax eligible, 37:13-4
 Employee benefits from life insurance policies, taxation, 27:31
 Exemption, capital gains
 Individuals, elimination, 27:31
 Life time capital gains, small business and farmers, 27:33-4
 Financial institutions
 Securities, taxable, reaction, 37:14,15
 Stock and bond investments
 Holding companies, differences or similarity, 37:16-7
 Versus individuals, 37:16
 High-technology areas, amortization period, burden, 37:12-3
 Housing
 Home Buyers' Plan, RRSP purchase, extension, 4:8; 27:31
 Housing market, impact, 27:24-5
 Penalty, 27:35
 Mortgage, principal homes, exemption, 40:7-8,9,16
 United States, comparison, 40:14,16
 Instalment payments, 4:9,16
 Insurance companies, unrealized profits, taxable, 37:17
 International convention
 Canada-Belgium, negotiations, 33:10; 45:12
 Canada-Bermuda, none, reason, 2:12-3

Institutions financières d'État—Suite

- Outils financiers, subventions, financement et...—*Suite*
 Petites et moyennes entreprises, accès—*Suite*
 Perception et connaissance publique, 41:5,6,9,10,12,13; 42:8,13; 43:29; 44:19; 54R:6-7
 Compétences, 44:25; 54R:28
 Petits prêts de longue durée, 40:14-5,17-8,25-6
 Prêts moyens, montants à comparer, 41:20-1
 Recours, dernier ressort, 38:14,15,21,22,23; 40:12; 41:5, 22; 42:8; 43:24; 47:10-1; 48:9
 Régionalisation, succursales et système de livraison, 38:8, 14,31,35; 54R:16,55
 Manque, 41:11,12-3; 42:8,14-5; 44:28-30,31; 52:14
 Répartition géographique, 38:26-7,33-4
Voir aussi plus bas
 Secteur privé, complémentarité - Distribution via succursales
 Statistiques et données ventilées, manque
 Publication annuelle, recommandation, 54R:40-1,48-9
 Seuils d'autorisation, demande, 54R:7
 Système de vérification et supervision, demande, 41:8
 Technologie de pointe, 40:20-1,24; 41:11; 52:6
 Tourisme, industrie, nécessaire, 42:6-7
Voir aussi plus bas sous
 Secteur privé, complémentarité
 Portefeuille, évaluation, 43:5
 Secteur privé, complémentarité et partenariat, 40:12-3; 41:6,8, 19; 43:17-8,25-6; 51:23; 52:6; 54R:iv,6
 Caisses populaires Desjardins, 48:43-4,44-5,49,50-1,56-7
 Conseils d'administration, participation, manque, 51:6-7
 Coopératives de crédit, concurrence, craintes, 42:23,27; 43:7-10,17
 Terrain de jeu égal, demande, 43:9-10; 54R:31
 Coordination, concessionnaires automobiles, exemple, 44:20
 Déficit, influence, 41:5,8; 43:4-5; 54R:iv,16,25
 Déposants, engagements, règles, respect, 48:44
 Distribution via succursales, 41:19-20; 44:16-7; 48:44-5,46, 49,50-1,56-7; 51:5; 54R:16,29-32
 Manque, 51:6,23; 52:28
 Partenariat optimal, besoin, 51:7,8
 Programmes, exemples, 51:10-1,25; 52:16,29
 Prêts aux étudiants, partenariat, exemple, 44:16,23-4; 51:10; 54R:17
 Prêts aux petites et moyennes entreprises, Loi, 41:6,13, 19-20; 52:7-8,16; 54R:29,32,49,50,55
 Prêts destinés aux améliorations agricoles, Loi, 41:7-8; 52:13-4; 54R:29-30,49,50
 Recommandation, 54R:49-50
 Spécialisation, suggestion, 44:16-7,18,23; 54R:16-7
 Transactions marginales, admission, 44:17,18; 54R:17
 Succursales, viabilité, péril, 51:13-4
 États-Unis, exemple, 44:19-20
 Gestion, sous-traitance, recours, exemples, 40:11-2,13-4
 Intervention publique, justification, 40:9-10; 44:22,25-6; 54R:iv,1,4-5,24,25-8,48-9
 Lacunes à combler, 40:6,9,13,20-1; 43:16; 44:9-10,22, 24-5,26; 51:5,11-3; 52:25-6; 54R:6,7-8,81-2
 Détournement, autonomie financière, risque, 54R:v,48
 Éducation et formation, solution, 51:21-2; 52:28,29
 Haut risque, secteur, 51:5,9; 54R:11
 Marchés internationaux, exportations, 51:11-3,16-7; 52:28,29; 54R:14-5
 Marché, pressions atténuées, 54R:24-5
 Repérage et données, contrôle, recommandation, 54R:v,41

Income tax—Cont'd**International convention—Cont'd**

- Canada-Caribbean states, eastern, information exchange, 45:14-5
- Canada-Columbia, negotiations, 2:13
- Canada-Estonia, 45:11
- Canada-Latvia, foreign investment, tax reduction, 45:11
- Canada-Switzerland, information exchange, rules, 45:13-4,16
- Canada-Trinidad and Tobago, visiting teachers, exemption, disappearance, 45:11,16
- Canada-United States, negotiations, 2:15; 33:7-23
- Coming into force, 45:17
- Dates, publication, 45:11
- Convention, agreement and protocol, differences, 2:15
- Direct dividends, withholding rate, reduction, 2:10-1; 45:11,12
- Model convention, OECD, 2:11; 45:15-6
- Signatory countries, numbers, 2:10; 45:16
- Objectives and purposes
 - Double taxation to avoid, 2:9-10; 45:12
 - Tax evasion, prevention, 45:12-3
 - Information exchange, rules, 45:13-5
- Pension annuities, country of residence, 45:11
- Renegotiation, objectives, 45:12
- Standardization and consistency, 33:10,11
- Legislative provisions, provisional implementation
 - British Parliament, comparison, 9:35-6,37; 27:37
 - Drafting, delays, 9:31,32,34-5,37; 27:35,36-7,38-9
- Legal base questioned, 5:48-50
- Taxpayers, conformity, obligation, 27:35-6,38
- Mutual fund reorganizations, 37:12
- Purchase butterfly, corporate divisive reorganization, provision, amended, 27:32
- Real estate investment trusts, RRSP addition, 37:12
- Small business
 - Exemption, life time capital gains, 27:33-4
 - Incentives, exemple, 41:25-6,27
 - Tax expenditures, burden, 40:18-20; 41:17-8
 - Changes, suggestions, 40:10-1,14,15; 41:11-2
- Versus big business
 - Credit for capital investment, 41:17
 - Payroll taxes, 41:17

Tax credits

- Age, reduction, 27:31
- Charitable donation, reduction, 27:32
- Cultural property, gifts, market value, appraisals, 46:6,20-2
- Minister of the Crown, archives, 46:9
- Tax Court, role, 46:7,18-9,21,22-3
- Value, numbers, 46:10-1

GST

- Calculating method, simplification, 5:45,47,50-1; 41:12
- Semiannual instalments, refusal, 4:7-8,10; 9:31
- Investment for research and development expenditures, 4:8,9,16; 27:32; 41:24,26
- Time-limit, normal statute-barred period, 9:33-4
- Modifications, list, 4:8-9; 27:31-3

Tax deductions

- Business meals and entertainment, reduction, 27:32,35,36
- Mine reclamation funds, contributions, 27:32-3
- Tax evasion, Canadian tax system, efficiency, 45:16-7
- Tax shelter, partnership interest, 27:32

See also

- Canada-United States Tax Convention

Institutions financières d'État—Suite**Outils financiers, subventions, financement et...—Suite****Secteur privé, complémentarité et partenariat—Suite****Lacunes à combler—Suite**

- Transactions, coûts, 52:4-5; 54R:26-7,48
- Réglementation et contrôle, mécanisme, besoin, 43:5,7,8,9; 48:45; 54R:v
- Partenariat, collaboration et concertation, 47:15-6,17,18,19, 23,33; 48:41; 52:6-7,12-3,31; 54R:34,42

Voir aussi plus haut**Chevauchement et double emploi - Fusion et rationalisation****Privatisation, 41:23,24; 47:22****Régie des sociétés, 40:8,24,25; 51:6-7,14-6****Réglementation, contrôle et surveillance, besoin, 40:8; 41:8; 43:5,6,7-8,21; 48:45****Imputabilité et reddition de comptes, attentes, 43:14,16-7; 51:4-5,6,20; 54R:14-5,32-3****Améliorations, suggestion, 54R:vi****Conseils d'administration, responsabilités, 51:14-5****Lacunes à combler, repérage, 54R:v,41****Manque, 51:7****Rendement, mesures, 48:15-6,33****Clarification, recommandation, 51:8,14-5****Contrôle législatif, banques, comparaison, 51:9-10,20; 52:8; 54R:33****Contrôle quinquennal, recommandation, 54R:44-5****Utilité, 51:23-4,25****Rendement et pertes, équilibre, 51:5-6****Vérificateur général, vérification, 48:16-7,33-4; 51:5****Révision, recommandation, 40:8,24-5; 51:8-9,15; 54R:1,33****Débat public quinquennal, 54R:44****Société de holding comme surveillant, 43:6,7****Terrain de jeu égal, demande, 43:9-10; 54R:31-2****Trésorerie, fonction, centralisation, 43:7****Rentabilité et auto-suffisance, 40:23-4; 44:16,23,24,27-8; 48:45; 51:22; 52:6; 54R:iv,v,16-7****Difficultés financières, solutions, 54R:47-9****Recommandations, 54R:49****Rendement et pertes, équilibre, 47:8,8,14-5,25,28; 48:55-6; 51:5-6; 52:29; 54R:iv,47-8****Conflits, 54R:vi****Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of the United States, lecture, recommandation, 51:6,8,9****Ressources humaines, compétences, transferts, 51:7-8****Société unique intégrée****Voir sous****Chevauchement et double emploi - Fusion et rationalisation****Voir aussi****Banque de développement du Canada****Corporation commerciale canadienne****Société du crédit agricole****Société pour l'expansion des exportations****Institutions (Les) financières de la couronne:****rapport du Comité sénatorial permanent des Banques et du commerce****54R: Ce fascicule se réfère au rapport publié dans le fascicule 2 de la 2^e session, 35^e législature.****Annexe A - Institutions financières du secteur public, 54R:51-62****Annexe B - La PME: définitions pratiques, 54R:63-7****Annexe C - Le Mandat des organismes fédéraux d'expansion régionale au Canada, 54R:68-71****Annexe D - Témoins, 54R:72-4**

Income Tax Act

- Section 19, 49:7-8,17-8,39,42; 50:13
- Amendment proposed, anti-avoidance rule, 49:9
- Time Canada Ltd, impact, 49:43
- Revisions and additions, 5:44
- Simplification, 4:17-8; 5:42-4; 9:30-1,37-8
- Technical amendments, 4:12,13-4; 9:36-7

Income Tax Act, Act to amend*See*

- Bill C-9
- Bill C-15
- Bill C-27
- Bill C-59
- Bill C-70
- Bill C-93
- Bill C-103

Income tax conventions*See*

- Income tax - International conventions

Income Tax Conventions Implementation Act, 1995*See*

- Bill C-105

Industry, Standing Committee of the House of Commons

- Banks, small business loans, 52:30
- Taking care of small business*, report, 52:5-6; 54R:5-6

Industry Department

- Agriculture, loan programs, 52:14
- Farm Improvements and Marketing Cooperatives Loans Act, responsibility, 41:7; 52:13-4
- Restructuring
 - Building a More Innovative Economy*, orange book, 24:8,12
 - Creation, justification and objective
 - Globalization and competition, 24:7-8
 - Implications, 24:11-15
 - Streamlining and simplification, 24:9,10
- Departments and other related acts amended, 24:9-10
- Investment Canada, absorption, 24:9
- Regional development, exclusion, 24:10,19-20
- Enforcement Law Section, responsibility, 12:55
- Intellectual property, services provided, 24:12-3
- Jobs, elimination and money saved, 24:10-1,23-4
- Managers, accountability, increase, 24:9
- Minister, powers, 24:9,15-7
- Role and powers, 24:8-9
 - Consortia, formation, 24:25-6
 - Interprovincial trade, attempt and constitutionality, 24:24-5
- Services provided
 - Bankruptcy regime, 24:12,13
 - Fees for services, 24:15-7
 - Intellectual property, 24:12,13
 - Patent, fees, 24:16-7
 - Science and technology, coordinating role and policies, inspiration, 24:13-5
 - Research and development, 24:15,27-9
- Special operating agencies, revolving fund, approach, 24:9,17, 22-3
- Spectrum management organization, 24:13
- State monopolies, 24:17

Institutions (Les) financières de la couronne:—Suite

- Audiences du Comité des Banques, 54R:6-40
- Composition du Comité, 54R:i
- Contexte historique, 54R:4-6
- Enjeux, 54R:2-3
- Introduction, 54R:1-2
- Opinions et recommandations du Comité, 54R:40-50
- Ordres de renvoi, 54R:ii
- Sommaire, 54R:iv
- Table des matières, 54R:iii

Intérêt, taux*Voir*

- Taux d'intérêt

Intervention et efficacité: une étude des prêts et cautions de l'État au secteur privé

- Damus, Sylvester, Conseil économique du Canada, références, 40:5-9; 54R:4-5,55

IPC*Voir*

- Prix à la consommation, indice

Japon

- Taux d'épargne, 3:13
- Technologie, compétences, comparaison américaine, 24:13-4

Jessop, Neil, Association canadienne des policiers

- Notes biographiques, 6:36,37
- Projet de loi C-2, 6:37-40,47-52

Jones, R.R. (Rod), Association des courtiers d'assurances du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:30-40

Jordan, Michael, ministère du Revenu national

- Projet de loi C-102, 48:27-31,41

Justice, ministère

- Mesures législatives, entrée en vigueur avant adoption, 45:8-10

Kasakowski, Doug, Union Douanes Accise

- Projet de loi C-2, 6:27

Katz, Susan, ministère du Patrimoine canadien

- Projet de loi C-103, 49:12-8,20-2,26,28-9,32-3

Keachir, Catherine, Canadian Magazine Publishers Association

- Projet de loi C-103, 49:62-3,66-9

KELLEHER, honorable James Francis, sénateur

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:48-8
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992
 - Assurance-dépôts, 8:46,47
 - Assurances, compagnies, 16:60-3,97-9; 17:46-7; 20:70-1
 - Banque de développement du Canada, 47:28; 48:38
 - Banques et opérations bancaires, 41:13-4
 - Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 18:31-3
 - Corporation commerciale canadienne, 35:13-4,22
 - Économie, 29:17-8

Industry Department—Cont'd**Restructuring—Cont'd****Services provided—Cont'd**

Telecommunications, responsibility, 24:8

Broadcasting, split functions and departments, reasons, 24:20-2

Globalization, competitive pressure, 24:12

Small business

Study requested, 52:6

Subsidies, reduced, 52:7

Small Business Loans Act, responsibility, staff affected, 52:7-8; 53:7,13,14

World Bank, contract, access, role, 52:21,23

Inflation rate

Consumer price index, fluctuation, influence, 3:7-9; 29:4-6

Calculation, tools, validity, evaluation, 3:15-7

Dollar, reduction, influence, 3:9,19-21,30-1; 29:5,7,11,26-7

Governments, changes, monitoring, 3:14-5,29-30; 8:22

Historical background, fluctuation, 60s and 70s, 3:26-8; 29:25

Interest rates, relationship and influence, 3:9,12,13,27-8,31-2, 34-5; 9:15; 29:6-7,11

Real rates, historical relationship, 3:33-4; 29:10,14-5

Small business, concerns, 29:18-20

Investments and investors, protection, need, 3:11,13,22,23

Labour, influence

Costs and wages, 3:9,21,27

Jobs, creation, employment, growth, 3:29; 29:5-6

Stability, objective, 3:7,13,14,15,18,20,21,24-5,28; 29:4,12-3

Prices not stable, 3:28-9

Target band, 3:7,28,30; 29:4,7

Institute of Canadian Advertising

Basic information, 49:77

Bill C-103, position, 49:77-82

Members, 49:82

Insurance brokers

See

Insurance companies - Brokers, agents, financial intermediators

Insurance Brokers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 32:30-41

Membership, 32:35,36

Insurance Bureau of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 28:4-17

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, position, 1:33-40

Insurance companies

Assets, evaluation and regulation

Capital fund, raise and access, 16:59-60,67-8,92-3; 17:15-7,40, 70; 18:6,7 19:18-9; 23:8; 26:8

Bridge-financing mechanism, 19:20

Information sources, process, 20:24-6

Commercial mortgages and real estate, 10:20-1; 11:38; 16:23-4, 26,32,34; 18:13,16,67; 19:17; 20:9-10,12,46; 22R:37

Broker syndrome, applicability, concern, 18:68

Global collapse, 18:34,35-6

Loan loss provision, 17:58-9

KELLEHER, honorable James Francis, sénateur—Suite

Examen du système financier depuis la réforme de 1992—Suite

Exportations et exportateurs, 31:42-3; 35:23,34-5; 36:22-3, 34-5; 43:28,34

Institutions financières d'État, 48:39-40,41; 51:19-21,23

Politique monétaire, 3:14

Société pour l'expansion des exportations, 35:34; 43:27-8; 48:39; 51:22

Valeurs mobilières, 11:39-41,43; 23:28-31; 25:17-8

Projet de loi C-5, motion, 3:41

Projet de loi C-11, 13:23-4

Projet de loi C-46, 24:24-6

Projet de loi C-91, 38:22-5

Projet de loi C-103, 49:29-31,75; 50:20-2; 52:32-3

Projet de loi S-2, 2:16

KELLY, honorable William McDonough, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:34

Kemball, Peter, Acorn Partners

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 44:4-7, 22,25-6,30-2,34

Kennedy, Alex, Bureau d'assurance du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 28:5-9, 11-3,15-6

Kerton, Robert, Association des consommateurs du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 27:7-19

Kiefl, John, ministère du Revenu national

Projet de loi C-102, 46:33-5

KINSELLA, honorable Noel A., sénateur

Projet de loi C-2, 6:9-10

Projet de loi C-93, 48:11-4,18-20,22

Projet de loi C-102, 46:32-6,43

KIRBY, honorable Michael, sénateur, président du Comité

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:9,23-4,32,34,36,45-8

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:6

Assurance-dépôts, 8:18-9,41; 10:41; 11:10,43,47-8; 16:70-1; 17:50; 19:45

Assurances, secteur, 10:28-9,35-7; 11:17; 14:44-6

Co-assurance, 5:13; 8:16,35,37; 9:15; 11:9-10; 18:15;

19:33,61-2; 20:61-2

Couverture, 12:42-3; 17:51; 19:47-8,60,63-4

Assurance-vie, secteur

Actif, 17:17-8; 18:40-2,72; 21:9-10,20-2

Actuaires, rôle, 16:76; 18:39-40,75

Agences de cotation et ratios, 17:20,88-9; 18:29-30; 21:15

Consommateurs, 16:68-9; 17:10,50-2,91-3; 18:66; 19:31-2; 20:20-1,68-9; 21:9,26-7

Divulgarité, 16:20,35,44,46-8,58,65; 17:62; 18:22; 21:25-6

BSIF-54, 18:10,36-7; 27:27-8

États-Unis, 16:17,43,48-9,66-8; 17:16,35-6

Faillites, évitement, but, 21:16-7

Gestion et direction, 16:74-5; 17:30-1,46

Intermédiaires financiers, 17:82

Investissement, concentration, 16:65-6

Propriété, 18:42; 20:21-3,70; 26:26-7

Insurance companies—Cont'd**Assets, evaluation and regulation—Cont'd****Commercial mortgages and real estate—Cont'd**

Mortgagor, property information, provision, recommendation, 22R:x,60-1

Realizable value, 17:59-60

Restriction, exemption, recommendation, 31:10

Concentration, 16:24,56-7,59; 17:25-6,39,42-3,58; 19:20-1, 43; 20:7-8,11-2,16-7

Liquidity backstop, quantification, 17:34; 18:27-9; 19:18-20, 21-2; 20:13,14-6,17-8,26-7; 21:20-2,26; 33:82

Not recommended, 22R:71

Litigation and law suit, 21:24-5

Widely or closely held, 17:26-7,33-4,38,39,43

Growth rate, 26:7

Liabilities, link, 7:30-1,43; 16:34,64; 17:59-60; 18:41,59; 19:10,19

Liabilities payable on demand, 19:18; 20:26,28

Portfolios

Investments, 18:58-9,67; 19:38

Funds on hand versus technical operation, 16:72-3

Globalization, influence, 16:74; 20:30-2

Latin America, high risk venture, 20:31

Prudent person approach, rule, 16:65-6; 17:17-8,26,55-6,86, 87; 18:8,42; 20:12,15,28,49; 22R:70,71

Flexibility, importance, 18:40-1

Restricting rules, 17:18,41

Risks associated, information, need, 16:11-2,13; 18:41-2,52-3

Supervision, enhancement, 16:28

Variation, need, 16:14-5; 17:26,58; 20:15

Bankruptcies

Common denominators, 17:44-5; 18:18

Costs and frequency, 14:36; 17:77; 22R:v,1

Examples, 11:25-6,38; 14:33,37; 17:82,83

No failures, goal, 21:16-7,24

Shareholder, dominant, influence, 16:83-4; 17:30

United States, comparison, 16:32

Winding-Up Act, liquidation, provisions, 16:43; 17:86; 18:37-8; 19:7,15,16,49; 22R:31,39

Options and terminology, 19:28-9,30

Pre-liquidation, courts, transition, 18:19-20,77; 19:16

Brokers, agents, financial intermediators and underwriters

Availability, house calls and locations, 32:35

Banks and Caisses populaires, necessity and partnership, 17:80-1; 30:19,20,38-9; 32:39-40

Brokers, operations, 11:5

Consumer

Insurance industry, lured away and influence, 30:41-3

Movement of panic and damages, limiting, 17:81-3

Needs and policy loopholes, evaluation, 30:35-6; 32:34-5

Software, comparison, 30:39-40

Disappearance, possibility, 8:11; 30:18,19-20,37; 32:35-6,37

Quebec, example, 32:38,40

Files, broker or company, ownership, 17:83-4

Role and responsibilities, 17:85,92-3; 27:20

Ethical and disciplinary structures, 11:12-4; 30:27,33-4,40

Extension, 17:77-8; 21:16; 22R:58-9

La Souveraine, bankruptcy, 17:83

Les Coopérants, bankruptcy, 17:77,82-3

Federal-provincial control, harmonization, lack, 30:32

Independence and objectivity, 26:7; 32:32-3,34

Provincial control, 30:30-2; 32:30,33

Quebec, civil law jurisdiction, 30:32; 48:52-3

KIRBY, honorable Michael, sénateur, président du Comité—Suite

Examen du système financier depuis la réforme de 1992—Suite

Assurance-vie, secteur—Suite

Réglementation, 16:22,80,99-101; 17:28,68,89-90; 18:13-4, 37-9,76-8

Société de fiducie, propriété d'une compagnie d'assurance-vie, 18:74-5

Assurances, compagnies, 16:81-2; 18:43; 20:19-20,71-2; 26:28; 31:15,18-9,29-30; 32:34,40-1

Banque de développement du Canada, 42:8; 47:8-9,13,17, 18-9,21-3,29; 48:55-6; 52:16

Banques et opérations bancaires, 29:20; 42:7-8

Bureau du surintendant des institutions financières, 20:69; 26:14-5

Bureau fédéral de développement régional (Québec), 47:40-1

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:32,64, 95; 17:55; 20:16

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins, 48:50

Dette publique et déficit, 29:28-9

Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada, 47:41-2

Économie, 29:28

Examen dynamique de solvabilité, 7:18-21,24,28-30,33-9,40

Exportations et exportateurs, 35:17-8,24,29-30,32-3,40,41; 40:22

Fiducie, sociétés, 8:12; 11:49-50

Finances, ministère, 23:13-5

Inflation, 3:16-7,31-2

Institutions de dépôts, 5:10-1,29-30,38-9; 8:12-4,16,35-6; 14:9-14,16-7,20,24-5,29-30,44-6

Institutions financières, 5:33-4; 17:57-8,74-5; 23:17-8,23, 35-6; 26:24-5,26; 27:17-8; 31:38-9,45

Actif, évaluation, 5:15-6; 10:26-8; 12:12-3,27-8; 20:16; 23:34-5; 27:29-30

Réglementation, 5:32-3; 10:14,15; 11:12; 19:28-31,34-6, 66-70; 26:18; 32:9-10

Renseignements personnels, 23:18-20; 27:18-9; 33:26,28-9, 42-3,49

Vérification et vérificateurs, 5:39-40; 9:14; 12:14,28-9,44, 46-7; 20:58-9; 32:43-4,48-9

Institutions financières d'État, 40:23,24-5,26; 47:49; 48:57-9; 51:9-10; 52:16-7

Chevauchement et double emploi, 48:12-3,14,32-3,41;

51:45; 52:17-8

Outils financiers, 40:18,22; 41:9,10,12,19; 43:7; 44:20-1; 51:10-1,25

Petites et moyennes entreprises, définition, 44:18-9; 48:47

Petites et moyennes entreprises, Loi sur les prêts, 41:13,19-20

Régimes enregistrés d'épargne-retraite, 5:41

Retraités, 9:28-30

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes, 14:37,38-40; 17:87; 18:54-5; 19:65-6; 20:66-8

Société d'assurance-dépôts du Canada, 17:63-4,69-71;

18:63-4,72-3,75-6; 19:52-3,60-1; 21:20; 26:28-9

Société du crédit agricole, 42:19,20,26-8; 43:8-12,21; 48:7, 10,12-3,15-6,20; 52:18-9

Société pour l'expansion des exportations, 35:18-9,26,37-8; 43:21,26-7; 48:30-4,35,37-8

Sociétés par action, 26:19-20

Tourisme, 42:7-8,10,16

Projet de loi C-2, 6:4,52,53,68

Projet de loi C-5, 3:36,38,40,41-2

Projet de loi C-9, 4:7,13-7,19

Projet de loi C-12, 12:48,51-5

Insurance companies—Cont'd

Brokers, agents, financial intermediators and underwriters—Cont'd
Sale

- Commission, disclosure and information, 27:12-3,14,40-1
- Financial items, push to force, expertise, lack, 32:37
- Incentives, 27:10; 28:12-3; 30:31,35,36
- Through electronic super highway, 30:33
- Training and skills, 30:27; 32:28-9
- Licensed, 32:28,31,32; 48:53

Competition and legislative reform, impact, concerns

Banks and deposit institutions, no level playing field, 17:8

Annuity market, 31:7,13,14-5,19,20

Concentration, risk, 31:12,13-4,15-6,20,22-3; 32:20-1,32; 33:80

Minister of Finance, powers, problems, 32:19-20

Players left, numbers, 31:23-5; 32:19,20,39

Denial, 31:5-7,8,18-9

Deposit-taking business, entrance, disadvantage, 32:20,21,22

Employment standpoint, consumer influence, 32:37-8

Mandate and role, comprehensive study, importance, 31:8,9,21; 32:34

Periodicity, changes or patching, 31:11-2

Powers, issue to be discussed, prediction, 23:10

Products, distinction, 19:31-2

Services, quality, importance, 31:17,18,20

Status quo, maintaining, 31:16-7,18

Private information, use, 32:31,36

Regulatory and taxation expenses, 32:6,11

Consumers, impact, concerns, 32:31-2; 33:81,82

Definitions, discussions, 32:31

Disappearing and oligopoly, risk, 30:36-7,40; 31:8,11,12; 32:7-8, 32

Examples, list, 31:5-7,18-9,20

Fair competition, need, 31:8-9; 32:31

International operations

Export success, 31:9-10,13

NAFTA and barriers, example, 32:25-6

Review, 32:30

Missing, 31:5,9,19-20,21

Royal commission type, request, 31:21,25-6,29-30

See also below

Markets - Globalization, influences

Dynamic solvency testing, risks, analysis, 7:18-20,28-9

Annual report, practice requirement, 7:19,20-2

Assets, liability, 7:30-1,43

Current effect and future effect, difference, 7:39-40

Evaluation, 8:29-30,32; 10:12

Minimum continuing capital surplus requirement, utility, 28:19-20

Rates, inflation and interest, fluctuation, influence, 7:19,40-2

Fraternal benefit societies

Corporate governance, exclusion, 33:71,72-3

Independent Order of Foresters, 33:74,75,77-8

Legislative reform, impact and restrictions, 33:70-1

Members, 33:76

Capital, raise, direct assessment, 33:71,74,78

Financial tools and insurances offered, 33:70,71,72,75-8

Benefits, contracts and policy, 33:76-7

Limits, 33:78-9

Foreign domiciled societies, difference, 33:71,74-5

Financing, premium source, 33:76,77

Groups, common bond, 33:75

Merger and taking over, 33:74,77-8

Policyholder protection, exemption, 33:73-4

Privacy and confidentiality, concerns, 33:71-2

KIRBY, honorable Michael, sénateur, président du Comité—Suite

Projet de loi C-13, 5:44-5,47,49-51

Projet de loi C-15, 5:42-4

Projet de loi C-27, 9:30-4,36,37-8

Projet de loi C-59, 27:30-1,34,37-9

Projet de loi C-91, 38:6,9-11,17,26,29,30-3,39-41

Projet de loi C-103, 49:13-5,18,33,39-42,46,60,61,74-5,80-1, 84-5; 50:10-1,28; 52:31-3

Projet de loi S-2, 2:9,12,15,16

Projet de loi S-9, 33:7-8,14-5,19,21,23

Réunion d'organisation, 1:7-9

Klockner-Stadler Hurter Ltd.

Information de base et spécialisation, 34:8-10

Knight, Bill, Centrale des caisses de crédit du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 30:18-20,23,25-8; 43:4-21

KOLBER, honorable Leo E., sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Assurance-dépôts, 16:78-9; 17:38-9; 19:46-7

Assurance-vie, secteur, 16:31-2,57,79-80,82-3; 17:15,25-6, 31,58-60; 19:17-21,35

Assurances, compagnies, 31:16-8

Banques et opérations bancaires, 10:21-5,32; 31:40,41

Barings, banque, Royaume-Uni, faillite, 26:13-4

Bureau du surintendant des institutions financières, 20:56-8

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:31,33-4, 56-7,59,63-4,75,96; 17:16,17,25; 20:11-5

Coopératives de crédit, 43:11-2

Exportations et exportateurs, 35:23-4,27-9,30,31

Institutions de dépôts, 17:11-2

Institutions financières, 5:13-5,22-4,40-1; 12:15-8; 20:26-7; 23:26-7; 26:14-5; 31:44-5

Directeurs et gestionnaires, 16:12-3,20-1; 23:18

Mondialisation, 5:30-2; 16:12,13-4

Renseignements personnels, 33:29-30,38,43-5

Institutions financières d'État, 40:13-5,16,25-6

Société d'assurance-dépôts du Canada, 19:53-4

Société du crédit agricole, 52:23-5

Notes biographiques, 10:20-1

Projet de loi C-90, 45:9

Projet de loi C-105, 45:13-4,16-7

Projet de loi S-9, 33:10-1,14-5,22-3

Koolman, Vincent, ministre de la Justice

Projet de loi C-15, 5:42-3

Korchinski, Jerry, Unicig Canada Inc.

Projet de loi C-11, 21:27-34

Laberge, Suzanne, Bureau du surintendant des institutions financières

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

10:22-3,34,41; 18:5-11,13-7,19-26,29-31,34-43

Labbe, Paul, Société pour l'expansion des exportations

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:10-3,16,18-21,46-8

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 36:4-26; 48:21-42

Insurance companies—Cont'd**Fraternal benefit societies—Cont'd**

Role, 33:69-70

Solvency provision, maintenance, 33:73,74,78

General insurance industry

Borrowing powers, life insurance, comparison, 28:7

Casual and property field

Data processing exemption orders, 28:7

Importance, 1:20

Regulation, 32:30

Competition, legislative reform, influence, 28:10

Independence, 28:5

Merger and consolidation, 28:5,10

Size and workers, amount, 28:4,5

Joint ventures, restriction, 28:8; 31:10

Markets**Globalization, influences**

Capital markets, flows, 16:8,16-9; 18:34-5; 20:28

Volatility, 17:40-1,47-8; 18:34; 20:30-2

Discipline, strengthening, recommendation, 20:47,51

Subordinated debt, 22R:xvi,38

Diversification, 18:36

Dual impact, 16:74; 20:28-9

Euro-markets, emergence, 20:29

Opening, growth and competition, 17:32-4,37-8,40,41,42,43

Future policy directions, 20:8-9

Specific examples, 20:29-30

Real estate, collapse, global problem, 18:34,35-6

Importance, 1:20; 10:39; 16:32; 19:36-7,43

Mergers and consolidation*See below under***Ownership**

Minimum continuing capital surplus requirement, 10:11; 16:44,55,

58,64; 17:14; 18:36-7,53,73; 20:10,49; 22R:61; 27:25

Solvency, measure, use, 28:20-1

Mutual companies and mutual funds

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation,

claim, offset, 14:38

Demutualization

Capital raising process, hurdles, 10:27-8; 16:55,60,61;

17:46-7; 20:10; 22R:42; 31:26,29; 39R:10

Common share issue, bypassing, 23:12

Examination and simplification, recommendation, 16:55,60,62-3;

17:47; 22R:xviii,43; 31:29; 39R:16

Flexibility, lack, 19:12; 26:8; 31:29; 39R:10

Policyholder, treatment, 16:97-9; 22R:43

Preferred share, problems, 31:29

Slowness, 16:51,61-2; 22R:42; 26:28

Disclosure and ratios, 18:26; 20:9

Recommendation, 22R:xxi,61-2

Requirements, decision reversed, 28:24

Managers and managing, diligence, 17:29-30,43

Ownership, policyholders and shareholders, 17:21,27-8

Regulation, 16:79-80

Absence, 10:41; 17:7,8,10; 20:70; 22R:62

Evaluation and need, 17:21; 18:42-3

Federal-provincial, need, 20:71-2

Insurance, guarantees, none, 17:10-1,50

Provincial, 20:71

Self-regulation, 28:23

Share business, scrutiny, absence, 17:7,20-1

Ownership

Bank, inability, 31:5,20

Foreign ownership rule, not applicable, 28:6

Labelle, Robert, Bureau d'assurance du CanadaÉtude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,
1:36-9**Lalonde, Gerry, ministère des Finances**

Projet de loi C-9, 4:7-18

Langelier, Jean-Guy, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du QuébecExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
48:42-59**Lavelle, Patrick J., Banque de développement du Canada**Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 47:5,
20-4,29**Le Pan, Nick, ministère des Finances**Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 8:47,
49; 11:25-50; 19:5-36; 23:6-38**Leblanc, Marc, ministère de l'Industrie**

Projet de loi C-12, 12:55

LEBRETON, honorable Marjory, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Assurance-dépôts, 8:40-1; 9:18-9,25-7; 11:14-6

Assurances, compagnies, 11:17; 17:36-7,90-1; 21:16;
31:25-7

Banque de développement du Canada, 47:20-1

Banques et opérations bancaires, 28:12-3; 30:36; 32:37-8

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:39-40,95

Coopératives de crédit, 30:24

Économie, 29:26-7

Institutions de dépôt, 10:33-5

Institutions financières, 14:47; 27:14-5; 33:33-4,49-50

Petites et moyennes entreprises, 32:26-8; 41:15-6

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de
personnes, 21:17

Société d'assurance-dépôts du Canada, 16:94; 19:56-7

Société du crédit agricole, 42:20

Président suppléant, nom, proposition, motion, 7:5

Projet de loi C-2, 8:11-2,31-2,62-3,68

Projet de loi C-9, 4:17

Projet de loi C-11, 13:12-5,23-5; 15:15,17; 21:31,32-4,39-40

Projet de loi C-46, 24:19-20

Projet de loi C-59, 27:34-5

Projet de loi C-70, 37:8

Projet de loi C-91, 38:40-1

Projet de loi C-93, 46:22

Legacy, Mansel R., Union Douanes Accise

Projet de loi C-2, 6:17-36

**Législation de 1992 traitant des institutions financières, rapport
intermédiaire****Voir***Rapport intermédiaire sur la législation de 1992 traitant des
institutions financières***Leonard, Thomas, Bureau d'assurance du Canada; Trade Indemnity**Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,
1:33-6,38-40Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
36:29-37

Insurance companies—Cont'd**Ownership—Cont'd**

Mergers and consolidation, 17:35,41-2,91; 18:42-3; 19:39-40; 31:17
 Orderly transition, 17:40; 20:21-4,70; 22R:36-7; 26:26-8; 28:5,10; 31:8,22

Related party transactions, self-dealing regime, 31:6

Exemption, superintendent, power, 28:7

Flexibility, request, 28:5-6

Reinsurance, regulation, 28:13-4

Related parties, definition, breadth, limit, 28:6-7; 31:10

Trust companies as subsidiaries, 32:21; 39R:4**Board of directors**

Constitution, recommendation, 22R:xiii,xxii,78

Overlapping, 10:7; 11:39; 22R:11,74-5,78

Distinction

Definition and financial reports, disclosure, need, 11:39;

12:49; 17:54-5,61; 21:23,25-6; 22R:xii,xxii,11-2,74,77

Independent regulation

Need, 7:33; 14:44-6; 17:54-5; 18:74-5

Recommendation, 10:28,30-1; 11:39; 12:28-9; 22R:75-9

Dynamic solvency testing, applicability, 7:31-5

Holding company, influence, 7:34-5

Financial stress, bringing, 10:7; 22R:11,74

Fixed sum of money guarantee, change, recommendation, 31:10

Supervision, 7:33,34

Payment system, access denied, 23:22,35-6

Interac, not eligible, 23:35; 31:7,20; 39R:12

Premium

Benefits, connection, legislative changes, need, 17:66,68

Income, 14:36; 31:7,14-5

Risk based premium, 17:9,11-2; 18:72-3; 28:19-20

Recommendation, 22R:xiii,xvii,38

Privacy and personal information

Collection, use and retention regulations, expansion, 27:22,24; 39R:7-8

Confidentiality, protection, standard code, 27:22; 28:8; 31:6

Advancing technology, intrusions, 32:31

Coming into force, 28:15

Directors, positive duty, 27:23-4

Evaluation and review requested, 32:40-1

National standard, participating effort, 31:6

Self-regulation, 28:5,9,14-5,16-7; 32:33

Credit Information Regulations, 27:22,28

Use, complaints and requests, 27:23,28; 28:8-9,15-6

Regulation**Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation****Canada Deposit Insurance Corporation**

Privatization, 16:94-5,99-101

Responsibilities

Comparison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12,53,63,66-7

Duality, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-8,40-1; 11:17-8;

14:45,46-7; 18:54-5; 20:18-9,53-4,55; 22R:88

Roller up, 16:99; 17:9,91; 18:53

CDIC-2 or CompCorp-2, 16:79,99,100-1; 17:14-5,36-7,41,

90-1; 18:63-4,69-70,71-2,75-6; 19:21,22,23-4,42,58,70;

22R:viii-ix; 23:25-6

Crown corporation or privatization, 11:46; 14:40-1,42; 16:100;

18:48; 20:66-7; 21:17-9; 22R:ix,43,48

Evaluation, 17:85-6,91; 18:46-7; 30:42; 31:22

Lepage, Mario, ministre du Patrimoine canadien

Projet de loi C-93, 48:19-20

Leslie, Don, Fonds canadien de protection des épargnants

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 12:29-48

LMSI**Voir**

Mesures spéciales d'importation, Loi

Lol... [Sujet]**Voir**

[Sujet], Loi

LPAAFCF**Voir**

Prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, Loi

LPPE**Voir**

Petites entreprises, Loi sur le prêts

MACDONALD, honorable John M., sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:91-2

Macdonald, Mary, Macdonald & Associates

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 44:7-11,20-1,26-30,33-4

MacDonald, Tom, ministre des Affaires étrangères et du**Commerce international**

Projet de loi C-103, 49:16,29-31; 50:23

Mackenzie, Michael, Bureau du surintendant des institutions financières

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 10:5-22,24-41

Magazines**Voir**

Périodiques et magazines

Melone, Patricia, ministre des Finances

Projet de loi C-90, 45:6-10

Projet de loi C-103, 49:24-5,28-9,32-3; 50:15

Manley, honorable John, ministre de l'Industrie

Projet de loi C-91, 38:6-9,12-25,28-30

Martin, Peter L., Association canadienne de financement et de location

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 44:15-7,20,24,31-3

McCarthy, Jim, Association canadienne de normalisation

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:23-5,34-8

McFeetors, Raymond L., Great-West, compagnie d'assurance-vie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:9-14,18,20,22-31

Insurance companies—Cont'd**Regulation—Cont'd**

Canadian Life and Health Insurance Compensation

Corporation—Cont'd**Financing**

Capital, access, 14:35,42; 17:9,10,12; 18:49,50,51,54
 Consolidated Revenue Fund and government credit line,
 10:9,35,36-7; 11:45-7; 14:35-6,38-40; 17:37; 18:48;
 19:39; 20:67; 22R:viii,ix,x,40,46,48-9

Guarantee funds, improvements, 18:48-9

Prefund, 11:47; 14:34,38,42; 18:47

Recommendation, 22R:43-4

Premium income and borrowing powers, 14:32,33,36,37-8;
 17:12-3; 18:47,48,70-1; 21:8
 Risk-related assessment, 18:72-3

Self-financing, 21:10-2

Powers, additional, 14:31,35,43-4; 17:67-8; 18:46-7; 20:48;
 31:22

Private or public insurance, 17:66-7,68

Provincial charter, arrangements, need, 17:68

Preventive measures, 14:34-5; 18:50-1

Protection vehicle, improvement, 31:7

Regulator, cooperation, 19:24; 21:17

Foreign companies, unregistered, 5:28; 7:27-8; 10:37-8; 11:19;
 17:7; 32:39

Inter-company comparisons, standard, suggestion, 16:80-1

Jurisdiction, provincial and federal, 14:43,44

Harmonization, 28:5,7-8,11-2,14; 31:6,9; 32:33-4; 39R:9-10
 Constitutionality, 28:11

United States, comparison, 28:10-1

Provinces, arrangements, need, 17:68

Periodicity, examination, 5:28; 10:17-8,38-40; 17:71

Self regulation, 9:30; 10:35,36,37; 11:8,30,45-9; 12:30-1,33-5;
 20:12

Harmonized, 32:33

Standards, 12:36-7

Subjection, 12:31-2,37

Unique regulator for banks, insurances and deposits, 19:37,
 38-9,40,41,58; 20:54-5; 22R:88

Reinsurance, 11:8,17; 14:8-9,16,41; 19:40,42; 21:11-2

Retrocession and regulation, 28:13-4

Services, diversity, increase, 17:7-8,41

Auto leasing, restrictions, 31:5,20

Bank deposits, substitute, similar protection, need, 19:8

Deposit-taking business, entrance, 32:20-1,22

Electronic funds transfer point of sale system, 11:26

Legislative reform, objective, 31:8

Marketing, 32:31

Daily examination, 10:40

Direct marketing, banks or caisses populaires, training, 17:78-9,
 80-1

Policies and protection, evaluation, 19:36-7,42-3; 30:35

Separate functions and entities, 17:8,18-9; 19:31-2,39

Division, doubt, 20:68-9

See also

Deposit insurance

Export Development Corporation

Exports and exporters

Life insurance

Insurance Companies Act**Discussion**

Clause 165(2) - Specific duties, 27:23-4

Clause 368 - Report to directors, 7:22

**McFeetors, Raymond L., Great-West, compagnie d'assurance-
 vie—Suite**

Notes biographiques, 17:6

McKendry, David, Association canadienne de normalisation

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
 33:25-39

**McKinley, Ronald A., Association canadienne de financement et de
 location**

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
 31:33-5

McLeod, Bill (présentation personnelle)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
 19:36-44

**McLeod, James, Confédération des caisses populaires et
 d'économie Desjardins du Québec**

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:54

McNeil, John D., SunLife du Canada, compagnie d'assurance-vie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
 16:76-101
 Lettre, 19:18; 20:26

McSherry, James, Wood Gundy Inc.

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
 20:8-11,14-6,19-32

MEIGHEN, honorable Michael Arthur, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:22-4;
 8:29-30

Assurance-dépôts, 16:17-8; 17:52; 18:59-60; 26:20

Assurances, compagnies, 16:73,89-94, 17:28-9,37-8,62-3,69;
 18:64; 31:22-3

Banques et opérations bancaires, 30:39-40; 32:28-9,39

Caisses populaires Desjardins, 30:38-9; 48:49,51-3

Calmeadow Corporation, 51:30-1

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:59,93

Coopératives de crédit, 30:22-3

Corporation commerciale canadienne, 35:9-10; 36:19

Économie, 29:13-4

Exportations et exportateurs, 34:25-7

Fonds de protection des titulaires de polices d'assurance de
 personnes, 31:21-2

Inflation, taux d'intérêt, lien, 29:14-6

Institutions de dépôts, 18:61-2

Institutions financières, 17:26-8; 25:15-7; 31:39; 32:29-30,
 46-7;

Institutions financières d'État, 40:22-4

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de
 personnes, 18:61

Société d'assurance-dépôts du Canada, 17:70

Société pour l'expansion des exportations, 34:28; 35:39;
 51:41-3

Projet de loi C-2, 6:12,23-6,50-2,57-9

Projet de loi C-91, 38:27-8,40-2

Projet de loi C-103, 49:14,15,31-2,63; 50:23-4,29

Projet de loi C-105, 45:12

Projet de loi S-9, 33:9-10,17

Mesures spéciales d'importation, Loi (LMSI)

Loi sur les douanes, administration, duplication, 6:6; 7:8

Insurance Companies Act—Cont'd

Discussion—Cont'd

Clause 369(3) - Failure to take action, 7:22,34

Clause 489 - Regulations re use of information, 27:24

Provision

Actuaries, role, 7:28-9

Incorporation, 1:34-5

Interest rates

Bank of Canada, influence, 3:12,34-5

Fluctuation

Concerns, reasons, 3:12-3

Dollar, influence, 11:20; 29:7,11,26-7

Repercussions, 3:14

Short and long run, difference, 3:31-2,33-4

Small business, impact, concerns, 29:18-9

Low, impact, 3:9

Rise, 3:27-8; 29:10

Counterbalance, 3:30-1; 9:15; 29:6-7,26

Federal budget and deficit, influence, 3:31; 29:6,7,11,22,23

Risk-premiums, large, 29:11,14-6

United States, spread, influence, 3:19; 29:21-3

Interim report on the 1992 financial institutions legislation

Appendices, list

Appendix 1 - Letter from the Chairman of the Committee to witnesses, 39R:17-8

Appendix 2 - Tables, 39R:19-22

Appendix 3 - Key points made in testimony and submissions, 39R:23-38

Appendix 4 - Supplementary submissions, 39R:39-60

Appendix 5 - Witnesses, 39R:61-4

Appendix 6 - Briefs, 39R:65

Membership, 39R:i

Order of reference, 39R:ii

Table of contents, 39R:iii

Text, 39R:1-16

International Monetary Fund (IMF)

Canada, debt, national, recourse, concerns, 3:10,12

Intervention and efficiency: a study of government credit and credit guarantees to the private sector

Damus, Sylvester, Economic Council of Canada, references, 40:5-9; 54R:4-5,50

Investment dealer

See under

Securities

Japan

Savings rate, 3:13

Sciences and technology, American comparison, 24:13-4

Jessop, Neil, Canadian Police Association

Bill C-2, 6:37-40,47-52

Biographical notes, 6:36,37

Jones, R.R. (Rod), Insurance Brokers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:30-40

Jordan, Michael, National Revenue Department

Bill C-102, 46:27-31,41

Mexique

Peso, dévaluation, effets, 29:10,13-4,18,24-5

Société pour l'expansion des exportations, aide, 36:12,17-8,20; 48:29,35

Tarif de préférence général, suppression, raison, 3:37

Miller, Ian, Trade Indemnity

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 36:36-7

MILNE, honorable Lorna, sénateur

Projet de loi C-93, 46:14-5

Minorités visibles

Banques, emplois, équité, 32:17-8

Population canadienne, prévisions statistiques, 32:17

Moore, James, Association des exportateurs canadiens

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:30

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 43:26-31

Morency, Yves, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:48, 52-3

Morgenthau, Lillian, Association canadienne des individus retraités

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 9:19-30; 33:79-91

Morson, Alan, Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 14:31-4,37-8,41-7; 18:53,59,61-2,71-2,76-7

Mouvement des caisses populaires Desjardins

Voir

Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Mulgrew, Gary, Association des banquiers canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:31-8

Mundy, John, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 52:29

Murray, Chester V.A., Moody's Investors Service, New York

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:23-6,32,34,41,46-9

Murray, Ian A., Institut canadien des comptables agréés

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 12:13-4,18,23,25

MURRAY, honorable Lowell, sénateur

Projet de loi C-103, 49:17,44,61,68; 50:12,13,22-3,29

Code tarifaire 9958, 49:15-7,18; 50:14,20

Constitutionnalité, 49:68-9,76-7

Investissement Canada, Loi, 49:12-5,44-5,69-70; 50:18-9

Justice Department

Legislative measures, effective before being enacted, 45:8-10

Kasakowski, Doug, Customs Excise Union

Bill C-2, 6:27

Katz, Susan, Canadian Heritage Department

Bill C-103, 49:12-8,20-2,26,28-9,32-3

Keachir, Catherine, Canadian Magazine Publishers Association

Bill C-103, 49:62-3,66-9

KELLEHER, Hon. James Francis, Senator

Bill C-5, motion, 3:41

Bill C-11, 13:23-4

Bill C-46, 24:24-6

Bill C-91, 38:22-5

Bill C-103, 49:29-31,75; 50:20-2; 52:32-3

Bill S-2, 2:16

Examination of the financial system since the 1992 reform

Banks and banking, 41:13-4

Business Development Bank of Canada, 47:28; 48:38

Canadian Commercial Corporation, 35:13-4,22

Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 18:31-3

Crown financial institutions, 48:39-40,41; 51:19-21,23

Deposit insurance, 8:46,47

Economy, 29:17-8

Export Development Corporation, 35:34; 43:27-8; 48:39; 51:22

Exports and exporters, 31:42-3; 35:23,34-5; 36:22-3,34-5;

43:28,34

Insurance companies, 16:60-3,97-9; 17:46-7; 20:70-1

Monetary policy, 3:14

Securities, 11:39-41,43; 23:28-31; 25:17-8

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:46-8

KELLY, Hon. William McDonough, Senator

Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:34

Kemball, Peter, Acorn Partners

Examination of the financial system since the 1992 reform, 44:4-7, 22,25-6,30-2,34

Kennedy, Alex, Insurance Bureau of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 28:5-8, 11-3,15-6

Kerton, Robert, Consumers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 27:7-19

Kiefl, John, National Revenue Department

Bill C-102, 46:33-5

KINSELLA, Hon. Noel A., Senator

Bill C-2, 6:9-10

Bill C-93, 46:11-4,18-20,22

Bill C-102, 46:32-6,43

KIRBY, Hon. Michael, Senator, Chairman of the Committee

Bill C-2, 6:4,52,53,68

Bill C-5, 3:36,38,40,41-2

Bill C-9, 4:7,13-7,19

Bill C-12, 12:48,51-5

Bill C-13, 5:44-5,47,49-51

MURRAY, honorable Lowell, sénateur—Suite

Projet de loi C-103—Suite

Politique gouvernementale, 49:42-3,48; 50:17

Mutuelles et ou fonds mutuels

Voir sous

Assurance-dépôts

Assurances, compagnies

Banques et opérations bancaires

Institutions de dépôts

Nakhieh, Faraj, Association canadienne de technologie de pointe

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 41:21-9

Notes biographiques, 41:21

National Westminster Bank of Canada

Information de base, 35:31,32,35

Newark, Scott, Association canadienne des policiers

Projet de loi C-2, 8:37,48-9,52

Newcourt Credit Group

Activités, processus, réussite, 31:35

Nguyen, Huu Trung, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:47, 50-1,55,57,59

Nixon, D. Blair, Association du Barreau canadien

Projet de loi C-103, 49:74-7

Nymark, Alan, ministère de l'Industrie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 24:19, 26; 52:4-9,16-7,19-25,30-1

Off, Terry, Société pour l'expansion des exportations

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:21-2,24

Office de protection des assurés

Voir

Fonds de protection des titulaires de polices d'assurance de personnes

O'Leary, honorable Grattan, sénateur, 1888-1976

Voir

Commission royale d'enquête sur les publications

OLIVER, honorable Donald H., sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Assurances, compagnies, 33:74-5

Banques et opérations bancaires, 32:17-8; 33:65-6

Coopératives de crédit, 30:20-1,22

Corporation commerciale canadienne, 35:11

Exportations et exportateurs, 35:37

Institutions financières, 26:19; 27:15-7; 28:15-6,18-9; 33:34-6

Institutions financières d'État, 51:17-9; 52:27-9

Intérêts, taux, 29:21-3

Retraités, 33:89-90

Président suppléant, proposition, motion, 53:6

Projet de loi C-46, 24:20-2

KIRBY, Hon. Michael, Senator, Chairman of the Committee—Cont'd

- Bill C-15, 5:42-4
- Bill C-27, 9:30-4, 36, 37-8
- Bill C-59, 27:30-1, 34, 37-9
- Bill C-91, 38:6-9, 11, 17, 26, 29, 30, 33, 39-41
- Bill C-103, 49:13-5, 18, 33, 39-42, 48, 60, 61, 74-5, 80-1, 84-5; 50:10-1, 28; 52:31-3
- Bill S-2, 2:9, 12, 15, 16
- Bill S-9, 33:7-8, 14-5, 19, 21, 23
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:8
- Banks and banking, 29:20; 42:7-8
- Business Development Bank of Canada, 42:8; 47:8-9, 13, 17, 18-9, 21-3, 29; 48:55-6; 52:16
- Canada Deposit Insurance Corporation, 17:63-4, 69-71; 18:63-4, 72-3, 75-8; 19:52-3, 60-1; 21:20; 26:28-9
- Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, 14:37, 38-40; 17:67; 18:54-5; 19:65-6; 20:66-8
- Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins, 48:50
- Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:32, 64, 95; 17:55; 20:16
- Corporations, 28:19-20
- Crown financial institutions, 40:23, 24-5, 26; 47:49; 48:57-9; 51:9-10; 52:16-7
- Financial instruments, 40:18, 22; 41:9, 10, 12, 19; 43:7; 44:20-1; 51:10-1, 25
- Merger and overlapping, 48:12-3, 14, 32, 3, 41; 51:45; 52:17-8
- Debt, national and deficit, 29:28-9
- Deposit insurance, 8:18-9, 41; 10:41; 11:10, 43, 47-8; 16:70-1; 17:50; 19:45
- Co-insurance, 5:13; 8:16, 35, 37; 9:15; 11:9-10; 18:15; 19:33, 61-2; 20:61-2
- Coverage, 12:42-3; 17:51; 19:47-8, 60, 63-4
- Insurance industry, 10:28-9, 35-7; 11:17, 44; 14:44-6
- Deposit-taking institutions, 5:10-1, 29-30, 38-9; 8:12-4, 16, 35-6; 14:9-14, 16-7, 20, 24-5, 29-30, 44-6
- Dynamic solvency testing, 7:18-21, 24, 28-30, 33-9, 40
- Economy, 29:28
- Export Development Corporation, 35:18-9, 26, 37-8; 43:21, 26-7; 48:30-4, 35, 37-8
- Exports and exporters, 35:17-8, 24, 29-30, 32-3, 40, 41; 40:22
- Farm Credit Corporation, 42:19, 20, 26-8; 43:8, 12, 21; 48:7, 10, 12-3, 15-6, 20; 52:18-9
- Federal Office of Regional Development (Québec), 47:40-1
- Finance Department, 23:13-5
- Financial institutions, 5:33-4; 17:57-8, 74-5; 23:17-8, 23, 35-6; 26:24-5, 26; 27:17-8; 31:38-9, 45
- Assets, evaluation, 5:15-6; 10:26-8; 12:12-3, 27-8; 20:16; 23:34-5; 27:29-30
- Auditing and auditors, 5:39-40; 9:14; 12:14, 28-9, 44, 46-7; 20:58-9; 32:43-4, 48-9
- Personal information, 23:18-20; 27:18-9; 33:26, 28-9, 42-3, 49
- Regulatory system, 5:32-3; 10:14, 15; 11:12; 19:28-31, 34-6, 66-70; 26:18; 32:9-10
- Inflation, 3:16-7, 31-2
- Insurance companies, 16:61-2; 18:43; 20:19-20, 71-2; 26:28; 31:15, 18-9, 29-30; 32:34, 40-1
- Life insurance
- Actuary, role, 16:76; 18:39-40, 75
- Assets, 17:17-8; 18:40-2, 72; 21:9-10, 20-2
- Bankruptcy, none, goal, 21:16-7
- Consumers, 16:68-9; 17:10, 50-2, 91-3; 18:66; 19:31-2; 20:20-1, 68-9; 21:9, 26-7

OLIVER, honorable Donald H., sénateur—Suite

- Projet de loi C-59, 27:35-8
- Projet de loi C-70, 37:11
- Projet de loi C-89, 53:10-2, 16-20
- Projet de loi C-103, 50:27-8; 52:32

Ontario

- Coopératives de crédit, pouvoirs, élargissement, 43:14, 16
- Sociétés de fiducie, harmonisation fédérale, 8:12; 9:10; 11:30-1, 49-50; 20:71-2; 23:8-9, 25, 28-9, 31-2, 34; 27:25; 33:61, 62-3

Organismes fédéraux d'expansion régionale

- Abolition, recommandation, 54R:vi
- Société unique intégrée, transfert, recommandation, 54R:45-6
- Financement
- Attribution, risque, évaluation, 54R:37-9
- Institutions financières, fonds, transfert et utilisation, 54R:vi
- Recommandation, 54R:46-7
- Réduction, 54R:36-7, 38
- Juridiction, 47:16-7, 42-3, 44, 45, 49; 52:16-7; 54R:68
- Mandat, 44:19; 47:30, 33, 34, 35, 38, 39, 43; 54R:68-71
- Partenariat entre agences fédérales, 47:32-3, 38-9, 43; 54R:45
- Banque de développement du Canada, 47:15-6, 33, 40-2
- Guichet unique, accès, 47:35, 41-2, 48; 54R:v, 39, 45
- Protocoles d'ententes, 47:39-40, 46, 47-8
- Reddition de compte, manque, 54R:37

Voir

- Agence de promotion économique du Canada Atlantique
- Bureau fédéral de développement régional (Québec)
- Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada
- Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario

Palmer, John, Bureau du surintendant des institutions financières

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 20:45-72; 26:4-30

Patriquin, Douglas, Corporation commerciale canadienne

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:5-14; 51:34-45

Pelland, Pierre, Association des courtiers d'assurances du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:38

Penny, Gerry, Société du crédit agricole

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:7-18, 20-1
- Notes biographiques, 48:6-7

Pensions

- Réforme législative prévue
- Actuaires, rôle, 7:35, 37
- Fonds mutuels, examen dynamique de solvabilité, application, 7:36-7

Périodiques et magazines

- Elle Québec*, 49:22, 33, 67
- Magazines canadiens, consommateurs, préférence, 49:57
- Contenu canadien, 49:57-8, 60, 61-2
- Owl et Chickadee*, 49:62
- Mode, magazines étrangers, 49:62, 67
- Paris Match Québec*, 49:22, 33
- Publicité
- Agences, propriété, 49:82
- Importance, 49:7, 8, 11, 57, 78; 50:13

KIRBY, Hon. Michael, Senator, Chairman of the Committee—Cont'd
 Examination of the financial system since the 1992 reform—Cont'd
 Life insurance—Cont'd

- Disclosure, 16:20,35,44,46-8,58,65; 17:62; 18:22; 21:25-6
- OSFI-54, 18:10,36-7; 27:27-8
- Investment, concentration, 16:65-6
- Management and board, 16:74-5; 17:30-1,46
- Ownership, 18:42; 20:21-3,70; 26:26-7
- Rating agency and ratios, 17:20,88-9; 18:29-30; 21:15
- Regulation, 16:22,80,99-101; 17:28,68,89-90; 18:13-4,37-9, 76-8
- Trust company, owned by insurance company, 18:74-5
- Underwriters, 17:82
- United States, 16:17,43,48-9,66-8; 17:16,35-6
- Office of the Superintendent of Financial Institutions, 20:69; 26:14-5
- Retirees, 9:28-30
- RRSP, 5:41
- Small business, definition, 44:18-9; 48:47
- Small Business Loans Act, 41:13,19-20
- Tourism, financial needs, 42:7-8,10,16
- Trust companies, 8:12; 11:49-50
- Western Economic Diversification Canada, 47:41-2
- Organization meeting, 1:7-9
- Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:9,23-4,32,34,36,45-8

Klockner-Stadler Hurter Ltd.

- Basic information and primary expertise, 34:8-10

Knight, Bill, Credit Union Central of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 30:18-20,23,25-6; 43:4-21

KOLBER, Hon. Leo E., Senator

- Bill C-90, 45:9
- Bill C-105, 45:13-4,16-7
- Bill S-9, 33:10-1,14-5,22-3
- Biographical notes, 10:20-1
- Examination of the financial system since the 1992 reform
- Banks, 10:21-5,32; 31:40,41
- Barings Bank, United Kingdom, bankruptcy, 26:13-4
- Canada Deposit Insurance Corporation, 19:53-4
- Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:31,33-4, 56-7,59,63-4,75,96; 17:16,17,25; 20:11-5
- Credit unions, 43:11-2
- Crown financial institutions, 40:13-5,16,25-6
- Deposit insurance, 16:78-9; 17:38-9; 19:46-7
- Deposit-taking institutions, 17:11-2
- Exports and exporters, 36:23-4,27-9,30,31
- Farm Credit Corporation, 52:23-5
- Financial institutions, 5:13-5,22-4,40-1; 12:15-8; 20:26-7; 23:26-7; 26:14-5; 31:44-5
- Globalization, 5:30-2; 16:12,13-4
- Managers and directors, 16:12-3,20-1; 23:18
- Personal information, use and privacy, 33:29-30,38,43-5
- Insurance companies, 31:16-8
- Life-insurance, 16:31-2,57,79-80,82-3; 17:15,25-6,31,58-60; 19:17-21,35
- Office of the Superintendent of Financial Institutions, 20:56-8

Koolman, Vincent, Justice Department

- Bill C-15, 5:42-3

Périodiques et magazines—Suite

- Sélection du *Reader's Digest*, publication, statut, 49:20,70-3
- Sports, nouvelles, Canadiens, intérêt, 49:36-7,50
- Quotidiens canadiens, 49:65-6,68
- Tarifs postaux préférentiels, 49:83; 50:13
- Tirages dédoublés
- Code tarifaire 9958, importation, empêchement, 49:33,39
- Irlande, application similaire, 49:66-7
- Sports Illustrated Canada*, inapplicable, 49:7-8,13,14-5,18
- Confirmation, lettre, 49:37,40-1,46-7,48,52,53; 50:15; 50A:20
- Time*, application, 49:43
- Transmission par voie électronique, contournement
- Films et vidéos, législation non comparable, 49:15-6,69
- Législation, inclusion, difficultés, 49:16,17,69,77
- Marchandise physique non reconnue, frontière, arrêt, impossibilité, 49:15,17,18-9,56; 50:8
- Obligations internationales, 49:16-7; 50:14-5
- Procédé, 49:8,12-3,44,45,52,70
- Revue étrangères, invasion, risque, 49:22,56,60,63
- Signaux, interception et contrôle, besoin, 49:19; 50:6-7
- Emplois, 49:66
- Gain, 49:49-50,51-2,83
- Perte, risque, réaction en chaîne, 49:78-9
- Investissement Canada, Loi, importation, empêchement
- Application insuffisante, 49:10-1,12-3,44,59,69-70; 50:7, 16-20
- Application suffisante, 49:35,44-5
- Sports Illustrated Canada*, inapplicable, 49:13-4,15,37,47
- Magazines canadiens, diminution, risque, 49:78,79,80-1
- Modifications législatives proposées
- Accords de libre-échange et obligations internationales, conformité, 49:16,17,28,68; 50:13-4,25
- Exception culturelle, droit de rétorsion
- États-Unis, invocation, possibilité, 49:30-1,39,54-5, 59-60,84; 50:20-1
- Ministre du commerce international, position, 50:21-3
- Inapplication, allégation, 49:29-30
- Contenu canadien, protection, objectif, 49:28,33; 50:13,26-7
- Entrée en vigueur, rétroactivité et délais, débat, 49:10,21-2, 23-4,26-7,31,38,75-6,83; 50:11-2,23-4,25,28-9
- Sanction royale, date proposée, 49:60,84,85; 50:29-30
- Renversement et invalidité, 49:68-9
- Harrowsmith*, impact, 49:21,25,36,38,60,61-3,68
- Magazines canadiens, distribution aux États-Unis, limitation, 49:31-2,62,66-7; 50:13-4
- Politique gouvernementale, maintien, objectif, 49:6,8-9,22, 26-7,35; 50:8,10
- Appui, 49:55,60,63,67
- Sports Illustrated Canada*, contournement, avertissement, 49:9,10,22,26-7,52-3,59; 50:24
- Correspondance et consultations, échange
- Annexion aux procès-verbaux du Comité, 50:3-4,29; 50A:1-30
- Citations et chronologie, débat, 49:41-3,46,47; 50:8-9, 11-2,15-20
- Distribution demandée, 49:19,25,26,37,40,41,53; 50:8
- Réfutation, 49:37,40,47-8; 50:16-7
- Règle de la meilleure preuve, 50:27-8
- Publicité
- Déductions fiscales, limite, 49:7-8,39
- Analyse adéquate, craintes, 49:17-8
- Espace acheté, coûts par millier de lecteurs, base, 49:64,77
- États-Unis, avantage concurrentiel, 49:7,8,56-7,58,62,66

Korchinski, Jerry, Unicig Canada Inc.

Bill C-11, 21:27-34

Laberge, Suzanne, Office of the Superintendent of Financial Institution

Examination of the financial system since the 1992 reform, 10:22-3,34,41; 18:5-11,13-7,19-26,29-31,34-43

Labbé, Paul, Export Development Corporation

Examination of the financial system since the 1992 reform, 36:4-26; 48:21-42

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:10-3,16,18-21,46-8

Labelle, Robert, Insurance Bureau of Canada

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:36-9

Lalonde, Gerry, Finance Department

Bill C-9, 4:7-18

Langelier, Jean-Guy, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:42-59

Levelle, Patrick J., Business Development Bank of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 47:5, 20-4,29

Le Pan, Nick, Finance Department

Examination of the financial system since the 1992 reform, 8:47, 49; 11:25-50; 19:5-36, 23:6-36

Leblanc, Marc, Industry Department

Bill C-12, 12:55

LEBRETON, Hon. Marjory, Senator

Acting Chairman, name, proposal, motion, 7:5

Bill C-2, 6:11-2,31-2,62-3,68

Bill C-9, 4:17

Bill C-11, 13:12-5,23-5; 15:15,17; 21:31,32-4,39-40

Bill C-46, 24:19-20

Bill C-59, 27:34-5

Bill C-70, 37:8

Bill C-91, 38:40-1

Bill C-93, 46:22

Examination of the financial system since the 1992 reform

Banks and banking, 28:12-3; 30:36; 32:37-8

Business Development Bank of Canada, 47:20-1

Canada Deposit Insurance Corporation, 16:94; 19:56-7

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, 21:17

Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:39-40,95

Credit unions, 30:24

Deposit insurances, 8:40-1; 9:18-9,25-7; 11:14-6

Deposit-taking institutions, 10:33-5

Economy, 29:26-7

Farm Credit Corporation, 42:20

Financial institutions, 14:47; 27:14-5; 33:33-4,49-50

Insurance companies, 11:17; 17:36-7,90-1; 21:16; 31:25-7

Small business, 32:26-8; 41:15-6

Périodiques et magazines—Suite**Tirages dédoublés—Suite****Modifications législatives proposées—Suite****Publicité—Suite**

Source de profit, pourcentage, utilisation, 49:8,57,86

Sports Illustrated Canada

Tarifs publicitaires, tableau comparatif, 49:34-5,48,49,64

Canadian Magazine Publishers Association, 49:39-40, 58-9,77; 50A:25-7

Versus magazines canadiens, perte et détournement

Annonces, 49:56,61

Budget, 49:64-5,79-80,81-2

Taxe d'accise, imposition**Application**

Pourcentage, 49:8-9,23,28,29,36

Publications et éditeurs, 49:20,24-5,59,61,69,85; 50:9

Voir aussi plus bas**Sports Illustrated Canada**

Autres pays anglophones, comparaison, 49:28-9

Constitutionnalité, validité et légalité, 49:32,38-9,44,48,63, 68-9

Contestation juridique, risque, arguments, 49:68,76-7

Droits acquis, 49:10,20,24,38,39,61,63

New England Journal of Medicine, 49:38

The Hockey News, 49:20,25,38,66

Time, 49:10,20; 50:24

Personnes responsables du paiement, 49:32,33,36

Amendement, recommandation, 49:74-5,83,84-5

Premier numéro, exemption, engagement, 50:7-8,10-1

Réponse, lettre, 52:31-3

Sports Illustrated Canada, imposition, 49:24-5,28,29,38-9

Droits acquis, demande, 49:25,38,39,43-4,63-4,85-6; 50:12-3,29

Autres publications, discrimination, 50:9,13,24,28

Technologie nouvelle compatible, objectif, 49:6-7,12-3,22-3

Autoroute électronique, exemple, 49:23,29

Information, libre circulation et transfert

Culture canadienne, protection, besoin, 50:26-7

Politique internationale, 49:28

Internet, exemple, 50:25-6

Télécommunications, lois, adoption, délais, comparaison, 49:27-8

Voir aussi**Sports Illustrated Canada****PERRAULT, honorable Raymond J., sénateur**

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:28-9

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

20:40-1; 21:15-6; 30:21,24; 36:20-1; 42:8-9; 43:18,19-20; 47:27

Projet de loi C-11, 15:13-4; 21:31-2,34-5,38-9

Projet de loi C-103, 50:25-6

Petites entreprises, Loi sur le prêt (LPPE)

Art. 7 - Règlements, 53:12-3,17

Complexité, raisons, 53:8-7

Durée, 53:9,18

Origine, année, 54R:55

Programmes

Distribution via banques et autres institutions financières,

3:28; 41:13,19-20; 52:8; 53:6,16; 54R:29,32,49,50,55

Ministère responsable, employés, nombre, 52:8; 53:7,13,14

Legacy, Mansel R., Customs Excise Union
 Bill C-2, 6:17-36

Leonard Thomas, Insurance Bureau of Canada; Trade Indemnity
 Examination of the financial system since the 1992 reform,
 36:29-37
 Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
 1:33-6,38-40

Lepage, Mario, Canadian Heritage Department
 Bill C-93, 46:19-20

Leslie, Don, Canadian Investor Protection Fund
 Examination of the financial system since the 1992 reform,
 12:29-48

Life and Health Insurance Policyholder Protection Fund, creation
 Board, constitution, 22R:xviii,51; 31:22
 Establishment, delays, 22R:xiv
 Governmental support, lack, 31:21-2
 Membership
 Entry, periodicity, 22R:xvii,38
 Liquidity demands power, establishment, 22R:xviii,51-2;
 26:29-30; 27:30
 Office of the Superintendent of Financial Institutions, sharing
 information, 22R:xix,52; 26:29
 Recommendation, 22R:x-xi,xviii,51; 27:10,29
 Risk related premiums, recommendation, 22R:xiii,xvii,38

Life insurance

Board and management
 Active and independent board, need, 10:36; 14:33-4,46;
 18:47,63-4; 20:66; 21:9,12-3,17-8,19-20; 27:25
 Role and evaluation, 19:38,43; 21:25,26; 31:6
 Split functions, 16:28,63-4,74-5; 17:30-1,45-6; 18:63-4;
 19:6,44; 20:50
 Casualty insurance, difference, 30:38
 Commercial lending, banks, differences, 31:7-8
 Corporate governance
See above
 Board and management
 Disclosure, information and data
 Access
 Appointed actuary, report, 17:29
 Blue book, 16:90; 18:8,51
 Limits, need, 19:8,37-8
 Obtaining in case of litigation, difficulty, 21:24-5
 OSFI 54, 16:35,36,37,40,42,46,47,48,55-6,85,89-91;
 17:21,28-9; 18:8,73-4; 19:7-8,37,43-4; 20:17-8,49
 Clarity, recommendation, 22R:xx,60,65; 27:25
 Difficulty, legislative provision, 16:40-2,45-6; 18:10-1;
 27:25,27
 Filled out in accordance, verification, 18:24-5
 OSFI 20-10, 18:27-8
 Summarized version, 18:25
 Data available, central location, 19:51,56-8; 22R:65-7
 Dialogue, recommendation, 16:28; 18:51
 Enhancement, 16:29-30,31,54-5,84; 17:61,86-7,88; 18:22-3,
 48; 19:7; 20:47,49,51; 21:5-6,7
 Downstream, greater accountability, 27:24,27
 Market-clearing mechanism, 18:49,50,62-3,74; 19:8
 Recommendations, 22R:xii-xiii,xix-xx,58-60,64

Petites entreprises, Loi sur le prêts (LPPE)—Suite
 Programmes—Suite

Modifications proposées par voie de règlement

Communication et publicité via banques, 53:15
 Examen
 Engagement ministériel auprès du Comité, 53:8,11-2
 Précipitation, 53:18-20
 Frais d'administration et d'enregistrement, perception via taux
 d'intérêt, 53:8,9-11,13-4,17
 En vigueur, 53:9,15
Gazette du Canada, publication, date, 53:12,19,20
 Prêts, garanties, taux, limites, changements, 53:8,14-5,17
 En vigueur, 53:16
 Sûretés personnelles, garanties et quittance, 52:7-8; 53:16
 Moitié du prêt remboursé, condition, 53:7-8,12
 Sûretés additionnelles, limites, manque, 53:11,17-8
 Non-banques, exclusion, 31:38
 Licences, obtention, délais, 31:39
 Prêts
 Recouvrement des coûts, objectif, 52:8; 53:7,14,15
 Risques, primes, 52:20-1
 Taux préférentiels, 3 pour-cent au dessus, 52:8,19-20
 Termes commerciaux, facilitation, objectif, 53:17,18
 Réévaluation et examen, 53:9,18
 Subventions, retrait, modification future, 38:20,21
 Utilité et popularité, 32:16; 41:6,13,19; 53:7,9
 Règlements
Voir plus haut
 Programmes - Modifications proposées par voie de règlement
 Sondages et études, 52:20-1; 53:7

Petites et moyennes entreprises (PME)

Communautés autochtones, 51:28
 Crédit, prêts et financement, accès
 Agence de promotion économique du Canada Atlantique, rôle
 Banque de développement du Canada, comparaison et
 partenariat, 47:33
 Banques
 Accès difficile, 47:31-2
 Complémentarité et partenariat, 47:32
 Capital de risque, société, manque, 47:31
 Croissance et popularité, pourcentages, 47:30-1
 Fonds d'investissement création, 47:32
 Succès et emplois créés, taux, 47:31,44,45
 Succursales et centre d'information, 47:43,48
 Assurance-crédit
 Petites versus grandes entreprises, 36:35-6
 Royaume-Uni, Trade Indemnity, lancement, 36:33; 48:24
 Service téléphonique, accès, 36:7-8
 Atlantique, région
Voir plus haut
 Agence de promotion économique du Canada Atlantique
 Banque de développement du Canada, 38:6-7,8,9,10,18; 40:6;
 43:12,24
 Capital de risque, rôle, 41:6-7,11; 43:24; 44:9,10 52:6-7;
 54R:11
 Experts-conseils, 41:25,29; 44:33-4
 Prêts à redevances, 47:7,9; 52:6
 Exportateurs, formation, rôle, 47:28-9
 Petites versus grandes entreprises, 41:6
 Prêts, chiffres, 38:10,17,31-2; 41:22; 43:24; 47:5,6,9
 Crédit-bail à risque, innovation, 47:12; 54R:56
 "Juste à temps", capital de développement, 47:6-7
 Limites extrêmes, 47:8

Life Insurance—Cont'd

Disclosure, information and data—Cont'd

Filings

Clarity, need, 5:15; 21:23,25-6; 22R:xii,xiii,xix,52-5

Companies covered, 16:46-7

Consumers, understanding, 10:11; 16:27,29,32-3,35,65;

17:61-3; 19:11; 21:23-4; 27:11

Uniformity, 16:42-3,47-8

Full disclosure, 9:24-5; 16:55,57,58; 22R:xii; 27:25

Legislative changes, 16:43-4,90; 17:61,62; 19:7

Surplus of company, 27:25,27-8

Transparency, link, 16:35; 18:8,23,24,35,38,50,76; 19:16-7,

20; 20:10; 21:7; 27:24

Uniformity, 20:10

United States, comparison, 16:45; 20:7; 22R:58-9

International standards, need, 17:88

Mergers, consolidation, 11:25-6; 16:29; 17:40; 18:45; 23:20-1;

German type, risk, 31:13-4,15-6,17,20,22-5

Niche marketers, coming out, 31:12,25

Systemic imbalances, 23:21-2; 31:8,13,16,24

Policyholders and consumers

Advocacy organization, creation, 21:26-7

Confidence and trust

Consolidated Revenue Fund, no access, competitive

disadvantage, 31:7,13,14,15,18-9,27

Loss, 16:24-5,26,31-2,33,39-40,95-6; 17:91-2,93; 18:38,76;

31:27

Confidential information, use, restrictions, 31:6

Judgment and discipline, exercise, recognition, 27:25

Liquidation, recovery percentages, 14:33,37; 17:82,86; 18:46;

22R:vii

Loss, costs, assumption, 17:34,39,64-5; 18:61,62,67-8,70-1;

19:10,15-6; 20:46-7

Policies, surrender, liquidity run, 16:51-2,60; 20:20-1,27;

22R:39-40,52

Underwriter, limiting possibility, 17:81-3,85,92-3

Protection, 16:26,97-9; 19:18-9; 20:48,68; 22R:37; 27:24;

31:6,7

Insurance ceiling, adequacy, need, 21:6-7,8-10; 22R:v

Justification, 18:64-7; 19:8-9; 22R:49-51; 27:29-30

Long term protection, 19:39,41

Policyholder outside the country, 18:61-2

Prescribed limits, respect, 14:33,37; 16:24; 17:23-4,82,86;

18:45-6,47,54; 21:10

Saving instruments, covered, 16:52-3,68-72; 17:10-1,51-2;

18:48,54-6,57-8,70-2; 19:8,31-3; 20:19,68-9; 21:8-10;

22R:45-6,47

Satisfaction, paramount, 19:25-6

Rating agencies

Methodology and warning indicators, 16:29,31; 17:13-4,23,88-9

Ratios, 16:33-4,38,37-8,56,58-9,64,85-6,92,94; 17:19-20,

55-6,73; 18:25-6,44; 20:14

Canadian banks, 19:20

Disclosure, 16:34-5,48,91-2; 18:25-6,36,73; 19:26;

20:12-3,26-7,51; 21:7,14

Fees, influence, 16:38,44-5,64; 20:20-1

International requirement, 17:20,22-3,24; 18:29,30-1; 20:20

New Zealand, example, 18:29-30

Mandatory ratings, not required, recommendation, 22R:xx,61

Uniformity, lack, 16:35-6; 27:9-10,15

Regulatory restrictions, 16:72; 17:22,43-4; 18:29

Role, 10:12; 16:23,30,41,85,84-5,91-2; 20:17,21; 21:14;

22R:59

More development, 17:86,87

Petites et moyennes entreprises (PME)—Suite

Crédit, prêts et financement, accès—Suite

Banque de développement du Canada—Suite

Prêts, chiffres—Suite

Remboursement et perte, équilibre, 47:6,8,14-5; 54R:55,56

Comptes en souffrance, diminution, 47:27-8

Tableau demandé, 47:28

Taux préférentiel, 2 pour-cent au dessus, 47:15,25

Taux préférentiel, 3 pour-cent au dessus, LPPE, 52:8,19-20

Répartition régionale, 38:26-7; 47:9-10,12-3

Québec, 47:10,12,13

Région Atlantique, 47:13,15-6,28

Répartition rurale, 47:13-4

Succursales et système de livraison, répartition géographique,

38:27,33-4,35; 41:11,12; 47:6,11,26

Versus banques à charte, 38:14; 40:17-8; 41:7

Industries nouvelles et technologie de pointe, 40:20-1,22,24

Montants, 40:18,21

Banque virtuelle, approche technologique, 44:16,31-3;

54R:15-6

États-Unis, exemple, 44:15-6,31; 54R:15

Localités éloignées, possibilité, 44:31,33

Banques, 3:25-6; 38:37-8; 40:6-7; 41:10-1; 53:7; 54R:6

Autres institutions, concurrence, exemples, 38:36-7

Avoirs propres, 41:23

Garantie, manque, 40:14-5,17,18,21-2; 41:5,11

Information, manque, 40:23

Capital de risque, partenariat, 44:9-10,1,16,23-4,28

Coopératives de crédit, comparaison, 41:15; 43:15-6

Évolution, exemple, 41:14

Immobilier, effondrement, influence, 32:15-6

Industrie de technologie de pointe, 41:26

Prêts, garantie gouvernementale, besoin, 41:5; 54R:24-5

Risque élevé, influence, 29:20-1; 32:16-7; 38:21; 51:11;

52:28; 54R:11,14

Situations profitables, incitation, 38:11,12-3,30,34-5;

41:13-4; 52:6,28; 54R:24

Télécommunications, ALÉNA, comparaison, 32:25-6

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Centracces PME, programme, organismes fédéraux,

partenariat, 47:38-9

BDC, capital de risque et patient, comparaison, 47:40-2

Protocoles d'ententes, 47:39-40,46,47-8

Marché international, accès, 47:40,46

Secteur privé, partenariat et alliance, 47:40,46-7

Expansion régionale, 47:47

Succursales et système de livraison, 47:39,47,48

Caisse populaires Desjardins, satisfaction, 41:14-5

Caisse auxiliaires, Acadie, Ontario et Manitoba, services

offerts, 48:46,51,53-5

Déposants, engagements, règles, respect, 48:44,48

Domaine international, 48:47-8

Institutions financières d'État

Complémentarité, 48:43,46

Distribution, réseau, utilisation comparative, 48:43,45,49,

50,56-7; 54R:31

Financement traditionnel, suggestion, 48:55-6

Concurrence, 48:44-5,55,56

Guichet unique, formation, 48:49-50,57-9

Personnel, modification, impact, craintes, 48:48-9

Traitement inégal, appel, 48:49

Prêts

Montants, 48:45,46-7,50,51

Perte, niveau visé, 48:47

Life Insurance—Cont'd

- Regulatory system, powers, enhancement, 16:27-8; 17:13
- Characteristics, 16:93-4
- Consolidation and merger, assistance, 20:21-4
- Deposit insurers, distinction, need, 19:22-3,24
- Financial resources and liquidity support, 16:59-60,67-8,92-3; 17:15-7,40,70; 18:6,7; 19:18-9
- Bridge-financing mechanism, 19:20
- Government involvement, 16:42,60,67; 17:9-10,11-2; 19:8, 9-10; 22R:ix
- Intervention powers, delays, 16:25,26,27,33-4,37-9,53-4, 57,93; 17:16-7,88; 18:6,28,33-4,37,62,63,76; 19:17-8
- Definition, 20:6
- Early warning system, 17:23,68-9,87,89; 19:6-7,12-4,15, 20; 21:13,26; 22R:30-2,37-8,39
- Criteria, options and terminology, 19:19,28-9,30,50-1,55-6; 20:11-2,13
- Financial participation, recommendation, 22R:xvii-xviii,42
- Going concerns and soft landings, link, 19:34-5
- Policy direction, 19:16-7
- Responsibility, 19:30-1,35-6; 20:17; 21:25
- Legislation
 - Amendments, need, 16:43
 - Stringency, banks, comparison, 14:42-3; 16:59-60; 18:67
 - Mutual companies, lack, 17:7,8,10,20-1
 - Office of the Superintendent of Financial Institutions, 16:27, 39,48,87,100; 17:14,71,89; 18:5-6,50; 19:21
 - Relationship, 18:52,53-4; 21:17; 31:6
 - Sound business, standards, expectations, 18:17-8,42; 20:69-70; 22R:65,69-70
 - Sufficiency, 17:14-5,28; 19:20-1; 20:14,17,48; 22R:1
 - United States, comparison, 17:68-9; 19:23; 20:16-7,18
- Rehabilitation, powers and statutes, 17:37-8,64-5,87,89-90; 19:29-30
- Banks, comparison, 17:41-2
- Financial institutions, restructuring process, 19:31
- Flexibility, need, 18:50; 19:17
- Going concerns and soft landings mechanism, need, 16:92; 19:8-9,31,34-6,66-8,69-70; 20:6,48,67; 22R:32-3,39-40, 49-51; 31:27
- Recommendation, 22R:xi,xviii,42; 28:17-8
- Responsibilities, compensation fund, influence, 18:38-9; 19:23-4
- United-States, NAIC Rehabilitation Model Act, comparison, 16:28,37,41-2,47,48-9,54,66-7,68,86-7; 17:15,16,35,38, 64; 18:7,20-2,27,62,77-8; 19:9,11-2,15,28,31,38; 20:6; 22R:40-1
- Strength and stability, 14:31-2,36; 16:23-4,39-40; 18:44-5,49; 20:9,45-6; 22R:v,viii,3745-6; 31:13,15-6,27
- Suicide, payment, incontestability clause, extension, 17:78

Life Underwriters Association of Canada (LUAC)

- Basic information, 17:84-5; 27:20
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 17:84-93; 27:21-30
- Future testimony, 27:20-1
- Solvency task force, representatives, 17:84

LUAC*See*

Life Underwriters Association of Canada

MACDONALD, Hon. John M., Senator

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:91-2

Petites et moyennes entreprises (PME)—Suite

- Crédit, prêts et financement, accès—*Suite*
- Caisses populaires Desjardins, satisfaction—*Suite*
- Prêts—*Suite*
 - Risque, critères de sélection, 48:48
- Répartition régionale et communautaire, 48:46,50-1
- Capital de risque, manque, 32:18; 40:17,20-1,26; 41:11
- Capital de rechange, suggestion, 44:6-7
- Coûts de transaction, influence, 44:9,10,26-7,29,30-1; 54R:8,26-7
- Calmeadow, modèle, 44:30,34; 51:26,27,28,30-1,33; 54R:11,50
- Démarrage, capitaux, manque, 41:24-5; 52:5; 54R:13
- Argent de l'affection, lacune, 41:28-9; 42:7,8,15; 54R:13
- Avoirs propres, augmentation, 41:23,24,28; 52:24-5; 54R:4-5,8
- Coûts d'accès, 32:24
- Information, manque, 40:23; 44:20-1; 52:5
- Entreprises à haut risque, 41:24-6; 52:5; 54R:11
- Exode vers les États-Unis, 40:18; 41:11,23; 43:13; 52:24-5
- Gains en capital, crédit, incitatif, 41:25-6,27,28-9; 44:6,25; 52:25; 54R:50
- Industrie du savoir et technologique, manque, 41:11; 43:13; 44:10; 47:40-1; 52:24; 54R:11
- Programmes en partenariat, exemples, 43:13-4; 44:9,10-1, 16,19-20,23-4; 48:43-4,46
- Coordination, information, manque, 44:20-1
- Innovation Ontario, 44:27
- Récompenses et risques, partage, 44:24,26,27-8
- Réserve de capitaux
 - Acheminement et transmission, 44:5
 - Besoin, 32:23-5; 43:13
- Fonds hybrides de travailleurs, 44:8-9,29-30; 47:26-7,29
- Fonds privés, 44:8
- Sociétés de capitaux à risque, exemples, 41:24-5,28-9; 44:7
- Experts, manque, 41:25,29
- Sociétés privées, 41:25
- Vérification, base de données, utilité, 44:7
- Capital patient, 42:6,7,9; 47:33,35,40-1,48; 48:45; 52:8; 54R:8
- Catégories selon la croissance, 44:7-9
- Commerce et marché international, 40:21-2,23; 47:40,48; 51:11-3,16-7,18
- Agriculture, financement, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3,26-7
- Banque mondiale, contrats, accès difficile, 52:21,23
- Caisses populaires Desjardins, 48:47-8
- Échanges commerciaux compensés, situation, 52:21-2
- Coopératives de crédit, spécialisation, 30:22-3,34; 32:15
- Banques, concurrence, 30:22-3,34; 32:15; 41:14-5
- Approche différente, 43:15-6
- Cliantèle type, 43:14-5
- Implémentation communautaire et régionale, 43:8,11-2,15-6,17
- Ouest canadien, satisfaction, 41:15
- Période difficile, maintien, 43:8-9,10-2,16; 52:14; 54R:18-9
- Strictly Business, programme national, 30:23; 43:15
- Corporation commerciale canadienne, aide, 32:24; 35:5-6; 41:8,10,14; 48:31; 54R:61
- Montants et chiffres, 41:8,9-10; 51:35
- Crédit sur nantissement, style de financement, 44:17
- Banque de développement du Canada, 47:12
- Banques, comparaison concurrentielle, 44:12,13
- Besoins saisonniers, compréhension, 44:13
- Biens donnés en gage, couverture, ratio et pourcentages, 44:12-3

Macdonald, Mary, Macdonald & Associates

Examination of the financial system since the 1992 reform,
44:7-11,20-1,26-30,33-4

MacDonald, Tom, Foreign Affairs and International Trade Department

Bill C-103, 49:16,29-31; 50:23

Mackenzie, Michael, Office of the Superintendent of Financial Institution

Examination of the financial system since the 1992 reform,
10:5-22,24-1

Magazines

See

Periodicals and magazines

Malone, Patricia, Finance Department

Bill C-90, 45:6-10

Bill C-103, 49:24-5,28-9,32-3; 50:15

Manley, Hon. John, Minister of Industry

Bill C-91, 38:6-9,12-25,28-30

Manulife Financial

Board and directors, managing, 17:45-6

Confederation Life Insurance Company, buy, 18:46

Examination of the financial system since the 1992 reform,
position, 17:32-52

Jobs, number, 17:32

Martin, Peter L., Canadian Finance and Leasing Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
44:15-7,20,24,31-3

McCarthy, Jim, Canadian Standards Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
33:23-5,34-8

MCCSR

See

Financial institutions - Minimum continuing capital surplus
requirement

Insurance companies - Assets - Minimum continuing capital
surplus requirement

McFeetors, Raymond L, Great-West Life Assurance Company

Biographical notes, 17:8

Examination of the financial system since the 1992 reform,
17:9-14,18,20,22-31

McKendry, David, Canadian Standards Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
33:25-39

McKinlay, Ronald A., Canadian Finance and Leasing Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 31:33-5

McLeod, Bill (Personal presentation)

Examination of the financial system since the 1992 reform,
19:36-44

McLeod, James, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:54

Petites et moyennes entreprises (PME)—Suite

Crédit, prêts et financement, accès—*Suite*

Crédit sur nantissement, style de financement—*Suite*

Contrôle, examen et vérificateurs, 44:12

États-Unis, exemple, 44:11-2

Gestion, examen et évaluation, 44:13,14

Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada

Capitaux patients, 47:35

Femmes entrepreneures, 47:35,36,37

Guichet unique, 47:35,41-2,48; 54R:v

Information, augmentation, 47:34,36

Prêts directs, inexistence, 47:41-2

Secteur privé

Accès, lacunes, 47:36

Partenariat, 44:17-8,21,28,48

Fonds d'investissement, 47:35,36-8

Succursales et réseau de distribution rural, 47:34-5,36

États-Unis, coûts, 38:29

Femmes, chefs d'entreprise, traitement, 30:24-5; 32:26-8;

41:15-6; 47:35,36,37; 51:26,27

Industrie Canada, ministère, subventions, réduction, 52:7

Institutions financières d'État et programmes gouvernementaux

Avoirs propres, augmentation, 41:23,24,28; 52:24-5;

54R:4-5,8

Déficit gouvernemental, lien, 41:8

Démarrage, information, manque, 40:23; 44:20-1

Difficultés, 54R:5

Efficacité et pertinence, 41:5,8,9-10,12,13; 48:45

Guichet unique, organismes fédéraux et privés, 47:35,39-40,

41-2,46-8,49; 48:29-30,39-40,49-50-50,57-9; 52:7

Intervention publique, justification, 40:9-10; 44:22,25-6;

54R:iv,1,4-5,24,25-8

Marché médian, prêts moyens, montants, 41:8,10,20

Perception et connaissance publique, 41:5,6,9,10,12,13;

42:8,13; 43:28; 44:9,19; 54R:6-7

Compétences, 44:25; 54R:28

Petites et moyennes entreprises, Loi sur les prêts, utilité,

32:16; 41:6,13,19-20; 52:7-8,16; 53:7; 54R:29,32,55

Frais d'administration et d'enregistrement, calcul, 53:8,9-11,
13-4,15,17

Primes de risque, discussion, 52:20-1

Taux préférentiel, 3 pour-cent supérieur, 52:8,19-20

Prêts, garantie, limites, changements, 53:8,14-5,16,17

Sûretés personnelles, quittance, conditions, 53:7-8,12,16,
17-8

Portefeuille, évaluation, 43:5

Rationalisation, fusion ou chevauchement, 41:5-6; 47:19,

21-3,49; 48:13-5,31,32-3,39-41; 51:7; 52:14,30-1;

54R:iv,25,34-6

Programmes fédéraux-provinciaux, besoin, 38:32-3

Récours, dernier ressort, 38:14,15,21,22,23; 40:12; 41:5,

22; 42:8; 43:24; 47:10-1; 48:9; 54R:57

Régionalisation, succursales et réseau de distribution,

38:8,14,31,35; 54R:16,55

Biens privés, argent, transmission, 44:5-6,22,25; 54R:27-8

Caisses populaires, comparaison, 48:44-5

Manque, 41:11,12-3; 42:6,14-5; 44:28-30,31

Répartition géographique, 38:26-7,33-4

Spécialisation, suggestion, 44:16-7,18; 52:6; 54R:16-7

Prêts aux étudiants, exemple, 44:16,23-4; 54R:17

Transactions marginales, admission, 44:17,18; 54R:17

Voir aussi plus haut

Banque de développement du Canada

Corporation commerciale canadienne

McNeil, John D., SunLife Assurance Company of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:76-101
- Letter, 19:18; 20:26

McSherry, James, Wood Gundy Inc.

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 20:8-11, 14-6, 19-32

MEIGHEN, Hon. Michael Arthur, Senator

- Bill C-2, 6:12, 23-6, 50-2, 57-9
- Bill C-91, 38:27-8, 40-2
- Bill C-103, 49:14, 15, 31-2, 63; 50:23-4, 29
- Bill C-105, 45:12
- Bill S-9, 33:9-10, 17
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:22-4; 8:29-30
- Banks and banking, 30:39-40; 32:28-9, 39
- Caisses populaires Desjardins, 30:38-9; 48:49, 51-3
- Calmeadow Corporation, 51:30-1
- Canada Deposit Insurance Corporation, 17:70
- Canadian Commercial Corporation, 35:9-10; 36:19
- Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, 18:61
- Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:59, 93
- Credit unions, 30:22-3
- Crown financial institutions, 40:22-4
- Deposit insurance, 16:17-8; 17:52; 18:59-60; 26:20
- Deposit-taking institutions, clientele, 18:61-2
- Economy, 29:13-4
- Export Development Corporation, 34:28; 35:39; 51:41-3
- Exports and exporters, 34:25-7
- Financial institutions, 17:26-8; 25:15-7; 31:39; 32:29-30, 46-7
- Inflation, interest rate, link, 29:14-6
- Insurance companies, 16:73, 89-94; 17:28-9, 37-8, 62-3, 69; 18:64, 31:22-3
- Life and Health Insurance Policyholder Protection Fund, 31:21-2

Mexico

- Export Development Corporation, assistance, 36:12, 17-8, 20; 48:29, 35
- General Preferential Tariff, removal, reason, 3:37
- Peso, devaluation, long-spill impact, 29:10, 13-4, 18, 24-5

Miller, Ian, Trade Indemnity

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 36:36-7

MILNE, Hon. Lorna, Senator

- Bill C-93, 46:14-5

Monetary policy

- Dollar and interest rates, taking into account, 3:30-1
- Economy, growth, 29:6-7, 12-3, 16-7
- Fundamentals, evaluation, 3:18-9, 32
- Influence by
 - European policy, markets, volatility, 29:17-8
 - Rest of the world, 29:19, 21-2
 - United States, 3:19; 29:21, 22-3
- Investment, protection, contribution, 3:11, 18, 30; 29:7
- Risk premium, 29:11, 15, 16
- Objectives
 - Employment, growth, 3:8, 9
 - Inflation rates, decrease, 3:7, 8, 9, 11, 13, 14, 24-5; 29:4-5, 12-3, 16, 25-8, 31

Petites et moyennes entreprises (PME)—Suite

- Crédit, prêts et financement, accès—*Suite*
- Institutions financières d'État et programmes ...—*Suite*

Voir aussi plus bas

- Société du crédit agricole
- Société pour l'expansion des exportations
- Micro et petits prêts, accès, difficultés, 54R:6, 7
- Banque de développement du Canada, 41:6; 47:17; 52:4-5
- Banques, 40:14, 25-6; 42:5-6, 7; 52:5-6
- Capital de risque, 44:9-10; 54R:7-8
- Modèle Calmeadow Corporation
 - Clients, définition, 51:26, 27-8, 32, 33
 - Localisation, pays, 51:26, 27, 33
 - Nouvelle-Écosse, 51:28, 29, 31-2
- Prêts, modèles et montants, 51:27, 28-30, 33; 54R:11, 50
- Secteur privé, partenariat
 - Banques canadiennes, 51:28, 29, 32
 - Partenaires étrangers, exemples, 51:27, 31
- Transaction, coûts, 44:9-10, 30, 34; 51:26, 27, 28, 33; 54R:8
- Intérêts, taux réels, balance, 51:30-1
- Non-banques, prêts commerciaux et industriels, 31:31-2, 38, 39, 45
- Rapports, liste, 41:5
- Région de l'Atlantique
 - Voir plus haut*
 - Agence de promotion économique du Canada Atlantique
- Région de l'Ouest
 - Voir plus haut*
 - Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada
- Secteur privé, implication forcée demandée, 41:8
- Société du crédit agricole, secteur agro-alimentaire, 42:19-20; 43:6, 8, 25, 29-30
- Banque de développement du Canada, chevauchement, 47:12, 17, 18, 19, 22-4; 48:12-3
- Services financiers offerts, diversité
 - Exemples, 41:7; 48:7, 8, 20-1; 52:13
- Manque, 42:24-5
- Prêts, moyennes et chiffres, 48:7, 9, 44; 52:23, 24; 54R:22
- Coûts de transaction, 54R:53
- Portefeuilles, montant, 51:13; 54R:21
- Prêts secondaires, appartenance et contrôle canadien, 42:19-20; 43:6, 8; 54R:vi, 53
- Exportations agricoles, agro-alimentaire, 43:25, 29-30
- Restrictions, limitations, exemples, 48:8-9, 12; 54R:8-9
- Société pour l'expansion des exportations
 - Avoirs propres, accroissement, recommandation, 41:23
 - Banques, crédits à l'exportation, partenariat, 34:7-8, 15; 35:24; 36:6-7; 43:22, 23, 27-8; 48:25, 26, 29; 52:30
 - Assurance-crédit, service téléphonique, 36:7-8; 48:30, 34-5; 52:28, 29
 - Banques étrangères, lignes de crédit, ouverture, 48:29, 30
 - Chine et région de l'Asie, 34:12; 35:17-8, 21; 36:11-2, 17, 22; 48:35, 36; 54R:11
 - Emplois, situation, 36:4-5
 - Europe de l'Est et Roumanie, 35:20-1, 22
 - Non-banques, exclusion, 31:43; 36:27-9
 - Clients, satisfaction, objectif, 48:22, 33, 34, 39, 41
 - Démarrage, problèmes, information, manque, 40:23
 - Existence et perception publique, 41:9; 43:29; 48:41-2
 - Perspectives mondiales, besoin, 54R:11-2
 - Prêts, dispositions, 1:41-2, 43-4
 - Libellé, risque, assomption, mésentente, 35:41-2
 - Moyen et long terme, 34:11, 12; 43:30-1, 33; 48:26, 29; 52:28

Monetary policy—Cont'd**Objectives—Cont'd**

- Policy, continuity and maintaining, 3:14-5,18,24-5,31,32; 29:15, 30,31
 Price stability, 3:7-10,18,30; 29:30-1

Moore, James, Canadian Exporters Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 43:26-31
 Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:30

Morency, Yves, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:48, 52-3

Morgenthau, Lillian, Canadian Association of Retired Persons

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 9:19-30; 33:79-91

Morson, Alan, Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 14:31-4,37-8,41-7; 18:53,59,61-2,71-2,76-7

Mouvement des caisses populaires Desjardins*See*

- Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Mulgrew, Gary, Canadian Bankers Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:31-8

Mundy, John, Foreign Affairs and International Trade Department

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 62:29

Murray, Chester V.A., Moody's Investors Service, New York

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:23-6,32,34,41,46-9

Murray, Ian A., Canadian Institute of Chartered Accountants

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 12:13-4,18,23,25

MURRAY, Hon. Lowell, Senator

- Bill C-103, 49:17,44,61,68; 50:12,13,22-3,29
 Constitutionality, 49:68-9,76-7
 Governmental policy, 49:42-3,48; 50:17
 Investment Canada Act, 49:12-5,44-5,69-70; 50:18-9
 Tariff Code 9958, 49:15-7,18; 50:14,20

Mutual companies and, or mutual funds*See under*

- Banks and banking
 Deposit insurance
 Deposit-taking institutions
 Insurance companies

NAFTA*See*

- North American Free Trade Agreement

Petites et moyennes entreprises (PME)—Suite**Crédit, prêts et financement, accès—Suite****Société pour l'expansion des exportations—Suite****Prêts, dispositions—Suite****Plafond, 1:42,46-7****Utilité questionnée, 41:8,9-10,11; 44:22****Tourisme, industrie différente et distincte, 42:4-5****Argent des anges ou de l'affection, 42:7,8,15****BDC, région de l'Atlantique, 47:16; 54R:13****Diversité des entreprises, évaluation, difficulté, 42:5; 54R:13****Ampleur, montants, 42:15-6****Banques, collaboration, progrès, 42:9****Capitaux patients, besoin, 42:6,7,9****Cas par cas et selon son mérite, besoin, 42:6****Mécanisme régional, besoin, 42:6; 54R:13****Agri-tourisme, exemple, 42:14-5****Gouvernements, appui, programmes, 42:4,11,12,16****Industrie saisonnière, influence, 42:5****Micro-prêts, évaluation, besoin, 42:5-6,7-8,13****Regroupement par secteurs, 42:9-10****Croissance économique, importance, 38:6-7; 47:27; 51:27****Définition, 44:18-9,29; 47:8,28,37; 48:25,42,47,49; 51:26,****27-8,35,43; 54R:7,55,63-7****Emplois, création, situation, 36:4-5; 38:8; 41:4-5,10,22,26;****53:7****Impôts sur le revenu****Charges sociales, fardeau, 41:17-9****Dépenses fiscales, élimination, suggestion, 40:18-20****Encouragements fiscaux, besoin, 51:30****Gains en capital, exonération, 27:33-4; 41:25-6,27,28-9; 44:6, 25; 48:42; 54R:6****Loterie, gagnants, imposition, 44:6****Modifications, suggestion et besoin, 40:9,10-1,14,15;****41:11-2; 54R:vi,26****Recommandation, 54R:50****REER autogérés, 44:6,25****Intérêts, taux, fluctuation, impact, 29:18-20****Phillips, Bruce, Bureau du Commissaire à la protection de la vie privée**

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:39-57

Pierce, Max, Société du crédit agricole

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 48:11, 16-7,19-21

Pietroski, Joseph, Financière Manuvie

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 17:36

Plumpton, Tim, Association des banquiers canadiens

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:25-6,38,40

PME*Voir***Petites et moyennes entreprises****Politique monétaire**

- Dollars et taux d'intérêt, facteurs pris en considération, 3:30-1

- Économie, expansion, 29:6-7,12-3,16-7

Influencée par

- États-Unis, 3:19; 29:21,22-3

- Europe, marchés, volatilité, influence, 29:17-8

Nakhleh, Fara], Canadian Advanced Technology Association

Biographical notes, 41:21

Examination of the financial system since the 1992 reform, 41:21-9

National Bank of Canada

Deposits, higher rate, 11:1

Small business, credit, access, 41:15

National Revenue Act, Act to amend the Department*See*

Bill C-2

National Revenue Department

Accountability, 6:4-5,26; 7:7-8

Collections, 6:5,12; 7:8

Customs and Immigration Division, integration, renunciation, 6:30

Customs and Taxation divisions, consolidation, prediction, 6:5,48;

7:7,9-10,15

Basis, 6:16,32,37-8,58

Customs

Automation, exchange of electronic documentation, 46:29,30-1

Programs, improvement, integration of revenue accounting, 6:14-5; 7:9-10

Role, 6:7,14; 7:8,9,10

Impact

Criminality and illegal guns import, increase, 6:18-9,20,21,29, 31,44,52-3; 7:10,16

Legal and administrative barriers, elimination, 6:6

National, safety, border protection, compromise, 6:10-1,18-9,

26,40-3,48-9,54-5,62; 7:12-5

Integration plans, stovepipe approach, definition, 6:6,23-4

Legislation

Announcement and proposals, date, 6:9

Intensification, prediction, 6:63-4

Post-audit, concerns, 6:26,40,49

Public Service 2000, decision making, participation, application, 6:9-10

Review, recommendation, 6:17,18,22,29,32,33,34,35,48

Savings, amount, 6:7,8-9,12,13,16-7,20-1,35,48

Distribution, 6:20,55,59-60,62

Staff and human resources

Duplication and overlapping, avoidance, 6:6-7,9,18,20; 7:8

Elimination and reallocation, 6:5,7,9,31,33-4,36,64; 7:8,9,11

Police forces, added burden, concerns, 6:21; 7:10,12

Training, 6:11-2,12-3,24-5; 7:9,11-2,16

Cross-training, 6:15

Person-years, additional resources, 6:8,11,20,21,31-2,33,55, 63,68; 7:9,10-1

Subordination, 6:13-4,19,21,22,24,25-6,31,34,37-8,39,64-5; 7:10,11,12,16

Taxation and GST, audit and collection, integration, 6:15-7

Goods and services tax, provisions, cost, 6:47-8

Jonathan Yeo death, coroners' jury, recommendations, department response, 6:40-3; 7:12-4

Legislative provisions

Administering provisions, legal base questioned, 5:48-50

Proclamation and adoption, time-limit, problems, 13:16-7,19, 20-3,24

Minister, statutory responsibilities, 6:7; 7:8,9

National Westminster Bank of Canada

Basic information, 35:31,32,35

Politique monétaire—SuiteInfluencée par—*Suite*

Reste du monde, 29:19,21-2

Investissements, protection, contribution, 3:11,18,30; 29:7

Primes de risques, 29:11,15,16

Objectif

Emplois, 3:8,9

Inflation, taux, réduction, 3:7,8,9,11,13,14,24-5; 29:4-5,12-3, 16,25-8,31

Politique, continuité et maintien, 3:14-5,18,24-5,31,32; 29:15, 30,31

Prix, stabilité, 3:7-10,18,30; 29:30-1

POULIN, honorable Marie-Claude, sénateur

Projet de loi C-93, 46:15-6,23

Projet de loi C-99, 53:13-5,19

Powell, David, Association canadienne de financement et de location

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 44:4, 14-5,17-20,33

PPP*Voir*

Corporation commerciale canadienne - Programme de paiements progressifs

Prêt agricole canadien, Loi, 1927

Contexte historique, 54R:51-2

Prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, Loi (LPAACFC)

Utilité, 41:7-8; 52:13-4; 54R:29,49,50

Prix à la consommation, Indice (IPC)

Calcul, fondement, 3:15-6

Marge d'erreur, 3:16

Produits, qualité, 3:16-7

Produits de base, coûts, 29:5-6

Taxes et impôts, fluctuation, influence, 3:7-8,16; 29:5

Croissance, taux, 3:9

Fluctuation, inflation, taux, influence, 3:7,8; 29:4-5

Prix, stabilité, compatibilité, 3:7

Programme de paiements progressifs (PPP)*Voir sous*

Corporation commerciale canadienne

Projet de loi C-2 - Loi modifiant la Loi sur le ministère du Revenu national et d'autres lois en conséquence

But, 6:63-4

Comparaison, Communauté européenne, 7:15

Dispositions

Annonce et dépôt, date, 6:9

Criminalité et violence, hausse, 6:18-9,20,21,29,31,44,52-3; 7:10,16

Immigration, droit, incidence, 6:29-30

Ministre, responsabilités, 6:7; 7:8,9

Refonte et opposition, 6:17,18,22,29,32,33,34,35,40,47-8

Sécurité frontalière, aggravation, craintes, 6:10-1,18-9,26, 40-3,48-9,54-5,62; 7:12-5

Portée, 6:19

Rapport au Sénat, sans amendement mais avec observations, 7:5,7-16

Newark, Scott, Canadian Police Association

Bill C-2, 6:37,48-9,52

Newcourt Credit Group

Activities, process, success, 31:35

Nguyen, Huu Trung, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec

Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:47, 50-1,55,57,59

Nixon, D. Blair, Canadian Bar Association

Bill C-103, 49:74-7

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

Clause 301 - National Treatment

Canadian periodicals, legislative modifications, conformity, 49:29-30

United States, counter measures, 49:30-1,39,54-5,84

Clause 2106 - Cultural industries, 49:39,54

Exports to U.S., duty drawback, restriction, 46:25

Financial services, provisions, coverage, 11:26-7

Nymark, Alan, Industry Department

Examination of the financial system since the 1992 reform, 24:19, 26; 52:4-9,16-7,19-25,30-1

Off, Terry, Export Development Corporation

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:21-2,24

Office of the Privacy Commissioner of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 33:39-57

Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI)

Canada Deposit Insurance Corporation

Coordination and merger, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10; 17:63

Disclosure and confidentiality, changes, need, 19:50

Data and information, common core, 19:51,56-8; 22R:65-7,84

Duplication, 11:12-3,14-5,19-20; 16:88-9; 17:74; 18:15-6; 19:24-5; 20:50; 22R:86-7; 25:14

Consolidated Revenue Fund, access, limit, concerns, 10:9

Costs and supervision process, 5:29; 22R:84

Intrusives, reduction, need, 10:8,13-4; 11:28; 18:14,15, 16-7; 19:23,59-60; 20:53-4; 22R:8,85,88-9

Recoveries, agreements, disclosure, recommendation, 22R:xxii-xxiii,81-2

Finance Department, role, 19:22,50

Recommendation, 22R:xxiii,90

Internal problems, turf powers, risk, 19:21-2,58-60; 22R:

Intervention, early warning system, 19:50-1

Criteria, establishment, need, 19:55-6; 22R:85

Publication, 26:28-9

Watch list, 19:51,57

Liaison committee, improvement, 5:22; 10:14; 19:50

Opposition, 11:6,7; 22R:89,90

Strategic Alliance Agreement, 22R:84

Examination power, 17:73-4

Jurisdiction, comparison, 5:27-8,29; 10:15

Rehabilitation powers, compensation fund, influence, 18:38-9

Powers, improvement, 8:20; 10:15; 22R:16,30

Projet de loi C-2 - Loi modifiant la Loi sur le ministère du Revenu national et d'autres lois en conséquence—Suite

Rédaction

Fonction publique 2000, application, 6:9-10

Responsabilité, 6:9

Voir aussi

Douanes, frontière canado-américaine

Revenu national, ministère - Divisions douanes et impôt, fusion

Projet de loi C-5 - Loi modifiant le Tarif des douanes

Durée, prolongation, 3:35-6,39-40

Statu quo, maintien, 3:39,40

Rapport au Sénat, sans amendement, 3:4,5,41-2

Voir aussi

Tarif des douanes

Projet de loi C-9 - Loi modifiant la Loi de l'impôt sur le revenu

Comparaison

Projet de loi C-92, 3^e session, 34^e législature, 4:10-3Projet de loi C-136, 3^e session, 34^e législature, 4:7-8,10

Dispositions, liste, 4:8-9

Application, échéances, 4:14-6

Rapport au Sénat, sans amendement, 4:5,6,19

Voir aussi

Impôt sur le revenu

Projet de loi C-11 - Loi modifiant la Loi sur l'accise, la Loi sur les douanes et la Loi sur la vente de tabac aux jeunes**But**

Contrebande, contrôle, 13:9-10,11

Jeunes, tabac, usage, interdiction, 13:8,8-9,11,13,14-5,24-6; 21:36

Comparaison, 21:36

Dispositions, 13:5-7

Entrée en vigueur

Bien-fondé questionné, 13:12-3,13-4,15-6; 21:40-1

Proclamation différée, 13:16-7,19,20-1,24; 15:13,15-8; 21:36

Promulgation partielle, 13:22-3; 15:4,17

Québec, incidence, préoccupations, 15:8-9,10

Modifications, 13:6

Amendes, augmentation, 13:6,17

Mini-paquets de cigarettes, prohibition, 13:6,9,11-2,13-4

Rapport au Sénat, sans amendement, 22:3,5

Voir aussi

Tabac et produits du tabac

Projet de loi C-12 - Loi canadienne sur les sociétés par actions**Discussion**

Art. 2(2), 12:49

Art. 2(3), 12:49

Art. 3, 12:54

Art. 8, 12:50

Art. 11, 12:49

Art. 17, 12:50

Art. 25, 12:50

Art. 26, 12:50

Art. 33, 12:50

Dispositions, 12:49-50

Comités, Chambre et Sénat, examen aux trois ans, 12:50

Consultations publiques, intervenants, 12:52-3,54-5

États financiers, non-communication, 12:50

Comptabilité, secteur, effets, craintes, 12:51-2

Historique, 12:49

Rapport au Sénat, sans amendement, 12:5,6,55

Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI)—*Cont'd*
 Canada Deposit Insurance Corporation—*Cont'd*
 Role, clarifications, need, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xiii,xxiii,85-7, 90; 26:28
 Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, link, 10:12
 Role and responsibilities
 Actuaries, link, 7:22,24
 Canadian boundaries, outside, extension, 18:16
 Data and information, disclosure, access, 8:19; 16:27
 Insurance companies, 18:22-3
 Market-clearing system, 18:49,50,62-3,74
 OSFI 54, 16:35,36,37,40,42,46,47,48,55-6,85,89-91; 17:21, 28-9; 18:11-2; 20:49
 Clarity, recommendation, 22R:xx,60,65
 Difficulties, 16:40-2,45-6
 Publication, legislative provision, 18:10-1
 Filled out in accordance, verification, 18:24-5
 OSFI 20-10, 18:27-8
 Summarized version, 18:25
 Ratios, concerns, 18:25-6
 Transparency, link, 18:8,23,24,36,37,76
 Derivatives, 11:36; 12:10-1; 26:11-9,26; 29:23-4,31-2
 Federally chartered financial institutions, jurisdiction, 22R:83
 Parliament and Senatorial Committee, accountability, recommendation, 22R:xii-xiii,xxii-xxiii,80-2; 26:4-5
 Regulating and monitoring, 6:10,13-4,15,16; 8:20; 10:10; 62:8
 Actuary, 26:9
 Independent, appointments, need, 18:8-9,39-40; 20:49
 Banks-insurance companies, distinction, understanding, 18:57-8
 External auditors, role, 20:56-7
 Holding companies owning subsidiaries, power, 22R:xxii,76, 78-9
 Intervention powers, 5:37-8; 16:27,39,48
 Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 18:11-3
 Delays and early warning system, 18:6-7,14,28,33-4; 19:6-7; 22R:30-2
 Efficiency, proof, medical analogy, 20:59-60,63-4
 Recommendation, 22R:xvi,xvii,33; 26:8
 Discretionary powers, use, 18:23-4,33
 Process, ladder of compliance, 18:5-6,8; 20:46,60-1; 22R:65, 67-8
 Seizure, rehabilitation mechanism, recommendation, 22R:xi; 28:17-8
 Going concerns solution, 18:7; 22R:xvii,39,41-2
 Implementation, delays, 22R:xiv
 Without appeal, concerns, 33:58,66-7,69
 Liquidation, courts, powers and role, 18:19-20; 22R:xvi
 Mutual funds, jurisdiction, 20:70-1
 Periodicity, 10:17-8,38-40; 17:71
 Provincial-federal relationship, cooperation, need, 20:71-2
 Risk assessment, examination process, 10:16-7,21-3,38,39; 18:9
 Assets, portfolios, concentration, 20:56,57-8; 26:6
 Criteria
 Published soon, 18:37,41-2; 20:69; 22R:65
 Standards to be reviewed, 20:69-70
 Sound business, standards, expectations, 18:17-8,42; 20:69-70; 22R:65,69-70
 Review for 1997, preparations, 26:5
 Staff, 10:31,38,39

Projet de loi C-12 - Loi canadienne sur les sociétés par actions—*Suite*
 Rédaction, texte, simplification, 12:49
Voir aussi
 Sociétés par actions

Projet de loi C-13 - Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et une loi connexe
 Amendement protecteur, 5:45-6,47
 Dispositions
 Application, coûts, 5:47-8
 Entrée en vigueur provisoire, légalité questionnée, 5:48-50
 Rapport au Sénat, sans amendement, 5:6,7,51

Projet de loi C-15 - Loi visant à adapter certaines dispositions législatives relatives à l'impôt sur le revenu au texte révisé de la Loi de l'impôt sur le revenu et des Règles concernant l'application de l'impôt sur le revenu
 But, 5:42
 Rapport au Sénat, sans amendement, 5:5,7,44
 Rédaction, langage simplifié, 5:42-4
Voir aussi
 Impôts sur le revenu

Projet de loi C-27 - Loi modifiant la Loi de l'impôt sur le revenu, les Règles concernant l'application de l'impôt sur le revenu, le Régime de pensions du Canada, la Loi sur les sociétés par actions, la Loi sur la taxe d'accise, la Loi sur l'assurance-chômage et des lois connexes
 Dispositions, liste, 9:32-4
 Annonce et dépôt, date, 9:31
 Entrée en vigueur, 9:32,34
 Délais, 9:34-5
 Rapport au Sénat, sans amendement, 9:4,38; 10:4
Voir aussi
 Impôts sur le revenu

Projet de loi C-46 - Loi sur le ministère de l'Industrie
 But, 24:7,10-1
 Discussion
 Art. 4 (1) - Compétence générale, 24:20-2
 Art. 18 (1) - Facturation des services et installations, 24:9,15-7
 Dispositions, 24:9,16
 Implications, autres lois et ministères touchés, 24:9-10
 Rapport au Sénat, sans amendement, 24:4,6,30
 Rédaction, 24:7,9
Voir aussi
 Industrie, ministère

Projet de loi C-59 - Loi modifiant la Loi de l'impôt sur le revenu et les Règles concernant l'application de l'impôt sur le revenu
 Dispositions, 37:6
 Impôts sur le revenu, mesures, mise en œuvre, 27:31
 Provisaires
 Contribuables, conformité, obligation, 27:35-6,38
 Rédaction, processus, délais, 27:35,36-7,38-9
 Rapport au Sénat, sans amendement, 27:5,8
Voir aussi
 Impôts sur le revenu

O'Leary, Hon. Grattan, Senator, 1888-1978*See*

Royal Commission on publications

O'Leary report*See*

Royal Commission on publications - Report

OLIVER, Hon. Donald H., Senator

Acting Chairman, proposal, motion, 53:6

Bill C-46, 24:20-2

Bill C-59, 27:35-8

Bill C-70, 37:11

Bill C-99, 53:10-2,16-20

Bill C-103, 50:27-8; 52:32

Examination of the financial system since the 1992 reform

Banks and banking, 32:17-8; 33:65-6

Canadian Commercial Corporation, 35:11

Credit unions, 30:20-1,22

Crown financial institutions, 51:17-9; 52:27-9

Exports and exporters, 35:37

Financial institutions, 26:19; 27:15-7; 28:15-6,18-9; 33:34-6

Insurance companies, 33:74-5

Interest rate, 29:21-3

Retirees, 33:89-90

Ontario

Credit unions, enhanced powers, 43:14,16

Trust and loans area, federal harmonization, 8:12; 9:10; 11:30-1, 49-50; 20:71-2; 23:8-9,25,28-9,31-2,34; 27:25; 33:61,62-3

OSFI*See*

Office of the Superintendent of Financial Institutions

Palmer, John, Office of the Superintendent of Financial Institutions

Examination of the financial system since the 1992 reform, 20:45-72; 26:4-30

Patriquin, Douglas, Canadian Commercial Corporation

Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:5-14; 51:34-45

Pelland, Pierre, Insurance Brokers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:38

Penny, Gerry, Farm Credit Corporation of Canada

Biographical notes, 48:6-7

Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:7-18,20-1

Pensions

Legislative reform

Actuary, role, 7:35,37

Mutual funds, dynamic solvency testing, application, 7:36-7

Periodicals and magazines

Advertising

Agencies, ownership, 49:82

Importance, 49:7,8,11,57,78; 50:13

Canadian magazines, consumers, preference, 49:57

Canadian content, 49:57-8,60,61-2

Owl and Chickadee, 49:62*Elle Québec*, 49:22,33,67**Projet de loi C-70 - Loi modifiant la Loi de l'impôt sur le revenu, les Règles concernant l'application de l'impôt sur le revenu et des lois connexes**

Dispositions, liste, 37:6,8-9

Consultation, processus

Délais, 37:8,14-5

Ministre, responsabilités, 37:15-6

Procédure parlementaire, inclusion, 37:7-8

Transparence, besoin, 37:17-8

Différends, appels et opposition, 37:9

États-Unis, législations similaires, raisons, 37:9-11

Fonds communs immobiliers, REÉR, supplément, 37:12

Funérailles, arrangement dépositaire, 37:11-2

Remise de dettes et saisies immobilières, 37:9-10

Entrée en vigueur et rétroactivité, 37:6-7,18-9

Sanction royale différée, effets, 37:7,8

Rapport au Sénat, sans amendement, 37:4,5,19

Voir aussi

Impôts sur le revenu

Projet de loi C-90 - Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi sur l'accise

Dispositions, taxes, augmentation

Entrée en vigueur, règle de droit, discussion, 45:8-10

Liste, 45:6-7

Argent généré, montant, 45:7

Saisie de véhicules, 45:7

Rapport au Sénat, sans amendement, 45:4,5,10

Projet de loi C-91 - Loi visant à maintenir la Banque fédérale de développement sous le dénomination de Banque de développement du Canada

Amendements par le comité de la Chambre des communes, 38:7-8

Comparaison, projet de loi C-89, 38:11

Discussion

Art. 10 - Dirigeants et employés, 38:28

Art. 13 - Rémunération des administrateurs, 38:28-9

Art. 14 (4) - Complément aux autres institutions, 38:8,22,23

Art. 18 (4) - Gestion financière, 38:7

Art. 23 (1) - Capital autorisé, 38:22

Art. 29 - Crédits du Parlement, 38:29

Art. 30 - Rapport dettes-capitaux propres, 38:7

Art. 36 - Examen décennal, 38:17-8

Art. 36 (3) - Étude du rapport, 38:17

Disposition, plafond, augmentation, 38:7

Entrée en vigueur et adoption, urgence

Attitude ministérielle, blâme et offense, 38:16-7,22; 39:3-4

Raisons, 38:6,9,16,17-8,28,29

Portée, 38:6-7,9,28

Rapport au Sénat, sans amendement mais avec une observation, 38:4,39-41; 39:3-4

Voir aussi

Banque de développement du Canada

Projet de loi C-93 - Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur la Cour canadienne de l'impôt

But, 46:6,13-4,15

Discussion, art. 1, 46:12-3,18,22

Dispositions

Consultation et appui, 46:16

Periodicals and magazines—Cont'd

- Fashion magazines, 49:62,67
- Paris Match Québec*, 49:22,33
- Postal rate subsidies, 49:83; 50:13
- Reader's Digest*, status, 49:20,70-3
- Split runs
 - Canadian magazines, loss, risk, 49:78,79,80-1
- Investment Canada Act, importation, prohibition
 - Application, lack, 49:10-1,12-3,44,59,69-70; 50:7,16-20
 - Application, sufficiency, 49:35,44-5
 - Sports Illustrated Canada*, not applicable, 49:13-4,15,37,47
- Job situation, 49:66
- Gain, 49:49-50,51-2,83
- Loss, risk, domino events, 49:78-9
- Legislative modifications proposed
- Advertising
 - Magazine revenues, percentages, use, 49:8,57,66
 - Purchases, cost per readers, basis, 49:64,77
 - Sports Illustrated Canada*
 - Advertising rates, comparing data, 49:34-5,48,49,64
 - Canadian Magazine Publishers Association, 49:39-40, 58-9,77; 50A:10-1
 - Versus Canadian magazines, loss and diversion
 - Advertisers, 49:56,61
 - Budget, 49:64-5,79-80,81-2
- Tax deductions, limitation, 49:7-8,39
- Enforcement, concern, 49:17-8
- United States, competition, advantage, 49:7,8,56-7,58,62,66
- Canadian content, protection, purpose, 49:28,33; 50:13,26-7
- Canadian publishers, split-runs for U.S. market, restriction, 49:31-2,62,66-7; 50:13-4
- Coming into force, retroactivity and delays, debate, 49:10,21-2, 23-4,26-7,31,38,75-6,83; 50:11-2,23-4,25,28-9
- Royal Assent, date proposed, 49:60,84,85; 50:29-30
- Struck down and inoperative, 49:68-9
- Excise tax imposed
 - Application
 - Magazines or publishers, 49:20,24-5,59,61,69,85; 50:9
 - Percentage, 49:8-9,23,28,29,36
 - See also below
 - Sports Illustrated Canada*
 - Constitutionality, validity and legality, 49:32,38,44,48,63,68-9
 - Legal challenge, risk, valid arguments, 49:68,76-7
 - Grandfathering treatment, 49:10,20,24,38,39,61,63
 - New England Journal of Medicine*, 49:38
 - The Hockey News*, 49:20,25,38,66
 - Time*, 49:10,20; 50:24
- Other English-speaking countries, comparison, 49:28-9
- Responsible person for payment, 49:32,33,36
 - Amendment, recommendation, 49:74-5,83,84-5
 - First issue, exemption, undertaking, 50:7-8,10-1
 - Answer, letter, 52:31-3
- Sports Illustrated Canada*, imposed, 49:24-5,28,29,38-9
- Grandfathering treatment requested, 49:25,38,39,43-4,63-4, 85-6; 50:12-3,29
- Other magazine publishers, discrimination, 50:9,13,24,28
- Free trade agreements and international commitments, conformity, 49:16,17,28,68; 50:13-4,25
- Cultural exception, counter measures
 - Non applicability, allegation, 49:29-30
 - United States, invocation, possibility, 49:30-1,39,54-5, 59-60,84; 50:20-1
 - Minister for International Trade, views, 50:21-3

Projet de loi C-93 - Loi modifiant la Loi sur l'exportation et l'importation de biens culturels, la Loi de l'impôt sur le revenu et la Loi sur le Cour canadienne de l'impôt—Suite

Dispositions—Suite

- Dons, juste valeur marchande, détermination
- Appel, processus
 - Dons irrévocables, 46:7,18-9,21,22-3
 - Dons proposés, 46:7,13,14,18,19,20,22
- Délais, 46:12-3
- Évaluation, processus et rôle, 46:9,10,20-2,23
- Rapport au Sénat, sans amendement, 46:4,24; 47:4
- Voir aussi
- Biens culturels

Projet de loi C-99 - Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises

- Durée, réévaluation et examen, 53:9,18
- Entrée en vigueur, 53:18,19,20
- Modifications proposées par voie de règlements
 - Droits d'administration et d'enregistrement, calcul, 53:8,9-11, 13-4,17
 - En vigueur, 53:9,15
- Examen
 - Engagement ministériel auprès du Comité, 53:8,11-2
 - Précipitation, 53:18-20
- Gazette du Canada*, publication, 53:12,19,20
- Prêts, garanties, taux, limites, changements, 53:8,14-5,17
- Sommaire, parties à supprimer, 53:8-9
- Sûretés personnelles, quittance, 53:7-8,12,16,17-8
- Rapport au Sénat, sans amendement, 53:4,5,20
- Voir aussi
- Petites entreprises, Loi sur les prêts

Projet de loi C-102 - Loi modifiant la Loi sur les douanes, le Tarif des douanes et d'autres lois en conséquence

- Discussion
 - Art. 18, 46:37-43
 - Art. 55, 46:5,33-6,43
- Dispositions
 - Consultation, appui ou opposition, 46:25,37-8
 - Entrepôt de stockage, exploitant, citoyenneté et résidence, conditions, 46:33-5
 - Explication écrite demandée, 46:5,35-6,43
 - Liste, 46:24-6
 - Règlements, 46:32-3,38
 - Valeur transactionnelle servant de base d'appréciation, 46:26, 27-9,37-43
- Portée, 46:24,26
- Rapport au Sénat, sans amendement, 46:5,43; 48:5
- Voir aussi
- Tarif des douanes

Projet de loi C-103 - Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu

But

- Politique gouvernementale, maintien, 49:6,8-9,10,22,26-7,35, 55,60; 50:6,8-9,10,16-9
- Objectifs, liste, 49:39
- Répercussions majeures, exemples, 49:36,38,66-7
- Technologie nouvelle, compatibilité, 49:6-7,12-3,22-3,27-8; 50:25-7
- Constitutionnalité, craintes, 49:38-9,44,48,68
- Avis juridique et examen interne, 49:32,63
- Invalidité, 49:68-9

Periodicals and magazines—*Cont'd*Split runs—*Cont'd*Legislative modifications proposed—*Cont'd*

Governmental policy, maintaining, purpose, 49:6,8-9,22,26-7, 35; 50:6,10

Objectives, list, 49:39

Sports Illustrated Canada, warnings, 49:9,10,22,26-7,52-3,59; 50:24

Best evidence rule, 50:27-8

Correspondence and consultations, exchange

Appended to the Proceeding of the Committee, 50:3-4,29; 50A:1-30

Distribution requested, 49:19,25,26,37,40,41,53; 50:8

Quotations and chronology, debate, 49:41-3,46,47; 50:8-9, 11-2,15-20

Refutation, 49:37,40,47-8; 50:16-7

Support, 49:55,60,63,67

Harrowsmith, impact, 49:21,25,36,38,60,61-3,68

Technology, current and new, compatibility, purpose, 49:6-7, 12-3,22-3

Information highway, example, 49:23,29

Information movement

Canadian culture, protection, need, 50:26-7

International policy, 49:28

Internet, example, 50:25-6

Telecommunications bill, adoption, delays, comparison, 49:27-8

Tariff Code 9958, prohibited importation, 49:33,39

Electronic transmission, countervailed

Film and video, incompatible legislation, 49:15-6,69

Foreign split-run, influx, risk, 49:22,56,60,63

International commitments, 49:16-7; 50:14-5

Legislative inclusion, difficulties, 49:16,17,69,77

Process, 49:8,12-3,44,45,52,70

Signals, interception and control, need, 49:19; 50:6-7

Tangible good, no recognition, border application, impossibility, 49:15,17,18-9,56; 50:6

Ireland, similar application, 49:66

Sports Illustrated Canada, not applicable, 49:7-8,13,14-5,18

Confirmation by letter, 49:37,40-1,46-7,48,52,53; 50:15; 50A:6

Time, application, 49:43

Sports news, Canadian consumer demand, 49:36-7,50

Canadian daily newspaper, 49:65-6,68

See also

Sports Illustrated Canada

PERRAULT, Hon. Raymond J., Senator

Bill C-11, 15:13-4; 21:31-2,34-5,38-9

Bill C-103, 50:25-6

Examination of the financial system since the 1992 reform, 20:40-1; 21:15-6; 30:21,24; 36:20-1; 42:8-9; 43:18,19-20; 47:27

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:28-9

Phillips, Bruce, Office to the Privacy Commissioner of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:39-57

Pierce, Max, Farm Credit Corporation of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 48:11, 16-7,19-21

Projet de loi C-103 - Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi de l'impôt sur le revenu—*Suite*

Discussion

Art. 36 - Imposition de la taxe, 49:24

Art. 39 - Exception, 49:24

Dispositions, tirages dédoublés

Accords de libre-échange, conformité, 49:16,17,28,29-30,68; 50:13-5,25

États-Unis, sanctions, risque, 49:30-1,39,54-5,59-60,84; 50:20-23

Appui, 49:55,60,63,67

Déduction fiscale, 49:7,8,9,17-8,39

Investissement Canada, Loi, application insuffisante, 49:10-1, 12-3,44,59,69-70; 50:7,16-20

Revenus canadiens, impact, 49:36,60

Taxe d'accise, imposition

Application et pourcentages, 49:8-9,20,23,24-5,28,29,36, 59,61,69,85; 50:9

Droits acquis, 49:10,20,24-5,38,39,61,63,85-6; 50:24

Légalité et validité, débat, 49:32,38-9,44,48,63,68,76-7

Personne responsable du paiement, 49:32,33,74-5,83,84-5

Exemption, engagement, 50:7-8,10-1; 52:31-3

Sports Illustrated Canada, 49:24-5,28,29,38-9

Droits acquis, demande, 49:25,38,39,43-4,63-4,85-6; 50:9, 12-3,24,28,29

Entrée en vigueur, date, délais et rétroactivité, débat, 49:10,

21-2,23-4,26-7,31,38,75-6,83; 50:11-2,23-4,25,28-9

Sanction royale, date proposée, 49:60,84,85; 50:29-30

Rapport au Sénat, avec un amendement, 50:4,5,30

Rédaction, procédé, délais, 50:11-2,25

Voir aussi

Périodiques et magazines

Sports Illustrated Canada

Projet de loi C-105 - Loi de 1995 pour la mise en oeuvre de conventions fiscales

Discussion

Annexe I - Convention entre le Canada et la République de la Lettonie ..., 45:11

Annexe II - Convention entre le Canada et la République d'Estonie ..., 45:11

Annexe III - Convention entre le gouvernement du Canada et le gouvernement de la République de la Trinité et Tobago ..., 45:11

Annexe IV - Protocole à la convention fiscale entre le gouvernement du Canada et le gouvernement de la République de Hongrie, 45:12

Dispositions, liste, 45:11-2

Entrée en vigueur, 45:11,17

Rapport au Sénat, sans amendement, 45:4,5,18

Voir aussi

Impôts sur le revenu

Projet de loi C-118 - Loi modifiant la Loi sur l'expansion des exportations (3^e session, 34^e législature)

Les références entre parenthèses carrées se rapportent à l'article de la loi

Discussion

Art. 4 [10], 1:42,45,48

Art. 5 [14] - Plafond, 1:41,48

Dispositions, 1:10-1

Règlements

Appui, 1:11,26,27,29,40-1

Entrée en vigueur, délais, 1:9,10

- Pietroski, Joseph, Manulife Financial**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 17:38
- Plumptre, Tim, Canadian Bankers Association**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:25-6,38,40
- Policyholder Protection Board**
See
Life and Health Insurance Policyholder Protection Fund
- POULIN, Hon. Marie-Claude, Senator**
Bill C-93, 46:15-6,23
Bill C-99, 53:13-5,19
- Powell, David, Canadian Finance and Leasing Association**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 44:4, 14-5,17-20,33
- PPP**
See
Canadian Commercial Corporation - Progress Payment Program
- Progress Payment Program (PPP)**
See under
Canadian Commercial Corporation
- Protocol amending the Convention between Canada and the United States of America with respect to Taxes on Income and on Capital Signed at Washington on September 26, 1980, as amended by the Protocols Signed on June 14, 1983 and March 28, 1984**
See
Bill S-9
Canada-United States Tax Convention
- Provincial Association of Quebec Life Underwriters (AIAPQ)**
Basic information, 17:76; 30:27
Examination of the financial system since the 1992 reform, position, recommendations, 17:77-84; 30:26-44
- Pruneau, Roger, Export Development Corporation**
Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:30
- Quebec Food Retailers Association**
Bill C-11, position, 15:8-10,12-6
- Quebecor Inc.**
Basic information, 49:82-3
Bill C-103, position, 49:83-6
- Rabinovitch, Victor, Canadian Heritage Department**
Bill C-103, 49:6-12,14-6,19,21,23,25-8; 50:27
- Rabobank, Netherlands**
Agri-food sector, 52:24,26,31
Canadian localization, 52:13,15
Farm Credit Corporation, partnership, suggestion, 52:15,16,23
- Raytheon Canada Limited**
Basic information and specialization, 34:15-6
Export Development Corporation, importance, 1:32
- Projet de loi C-118 - Loi modifiant la Loi sur l'expansion des exportations (3^e session, 34^e législature)—*Suite***
Dispositions—*Suite*
Règlements—*Suite*
Gazette du Canada, publication, 1:9,11,41,47
Objectif, 1:12-3
Règle de jeu, uniformisation, 1:29
Réserves, 1:33-5,41-2,44-6,47-8
Portée, 1:11,31
Différends, 1:19-20,27,33
Voir aussi
Société pour l'expansion des exportations
- Projet de loi S-2 - Loi mettant en oeuvre une convention conclue entre le Canada et la République de Hongrie, un accord conclu entre le Canada et la République fédérale du Nigéria, un accord conclu entre le Canada et la République du Zimbabwe, une convention conclue entre le Canada et la République argentine et un protocole conclu entre le Canada et le Royaume des Pays-Bas, en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et apportant des modifications connexes à d'autres lois**
But, 2:9-10
Disposition
États contractants, bénéficiaires, détermination, 2:13-4
Taux de revenu, réduction, 2:10-1,12
Durée, prolongation, 2:14-5
Rapport au Sénat, sans amendement, 2:5,8,16
Rédaction et libellé, modifications, 2:11-2
Titre, implication, 2:14
Voir aussi
Impôts sur le revenu
- Projet de loi S-9 - Loi modifiant la Loi de 1984 sur la Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts**
Discussion, Annexe IV
Art. 3, 33:12-3
Art. 10, 33:13-5
Art. 18, 33:20-1
Dispositions
Droits de successions, 33:7-9,10,11,15-6,17-20
Retenues à la source, 33:7,11-2,16-8,21-3
Étude reportée, 31:3,30
Rapport au Sénat, sans amendement, 33:4,23; 34:5
Voir aussi
Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts
- Protocole modifiant la Convention entre le Canada et les États-Unis en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune signée à Washington le 26 septembre 1980 et modifiée par les Protocoles signés le 14 juin 1983 et le 28 mars 1984**
Voir
Convention Canada-États-Unis en matière d'impôts
Projet de loi S-9
- Pruneau, Roger, Société pour l'expansion des exportations**
Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:30
- Quebecor Inc.**
Information de base, 49:82-3
Projet de loi C-103, position, 49:83-6

Reader's Digest Association (Canada)

Background information, 49:71-3
 Bill C-103, position, 49:70-1,73
Reader's Digest, Canadian status, 49:20,70-1,73

Regan, Hon. Gerald A., Canadian Exporters Association

Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
 1:25,26-8,30-3

Regional development agencies

Accountability information, lack, 54R:33-4
 Funding
 Crown financial institutions, transfer and use, 54R:vi
 Recommendation, 54R:41-2
 Decrease, 54R:33,34
 Obtaining, risk-based procedures, guidance, 54R:33-5
 Jurisdiction, 47:16-7,42-3,44,45,49; 52:16-7; 54R:62
 Mandate, 44:19; 47:30,33,34,35,38,39,43; 54R:62-5
 Partnership among federal agencies, 47:32-3,38-9,43; 54R:41
 Business Development Bank, 47:15-6,33,40-2
 Memoranda of understanding, 47:39-40,46,47-8
 Single-window access, 47:35,41-2,48; 54R:iv,34,40-1
 Phasing out, abolition, recommendation, 54R:v-vi
 Single integrated corporate structure, transfer recommended,
 54R:41
See also
 Atlantic Canada Opportunities Agency
 Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario
 Federal Office of Regional Development (Québec)
 Western Economic Diversification Canada

Registered Retirement Savings Plans (RRSP)

Dynamic solvency testing, application, 7:36-7
 Intensification, 5:35
 Protection, limit, 5:25,41

Regulation and Consumer Protection in the Federally-Regulated Financial Services Industry : Striking a Balance

Executive summary, 22R:v-xiv
 Introduction
 Historical background, 22R:2-4
 Key issues, 22R:4
 Structure, 22R:1-2
 List of appendices, 22R:9-2
 Membership, 22R:i
 Order of reference, 22R:ii
 Recommendations, 22R:xv-xxiii
 Table of contents, 22R:iii-iv
 Text, 22R:5-92

Reports to Senate

Bill C-2, without amendment, with observations (ninth report),
 7:7-16
 Bill C-5, without amendment (fourth report), 3:5
 Bill C-9, without amendment (fifth report), 4:6
 Bill C-11, without amendment (twelfth report), 22:5
 Bill C-12, without amendment (eleventh report), 12:8
 Bill C-13, without amendment (seventh report), 5:7
 Bill C-15, without amendment (eighth report), 5:7
 Bill C-27, without amendment (tenth report), 10:4
 Bill C-46, without amendment (fourteenth report), 24:8
 Bill C-59, without amendment (fifteenth report), 27:8
 Bill C-70, without amendment (nineteenth report), 37:5
 Bill C-90, without amendment (twenty-second report), 45:5

Rabinovitch, Victor, ministre du Patrimoine canadien

Projet de loi C-103, 49:6-12,14-6,19,21,23,25-8; 50:27

Rabobank, Pays-Bas

Agro-alimentaire, secteur, 52:24,26,31
 Localisation canadienne, 52:13,15
 Société du crédit agricole, partenariat, suggestion, 52:15,16,23

Rapport Intérimaire sur la législation de 1992 traitant des institutions financières

Annexes, liste
 Annexe 1 - Lettre du président du Comité aux témoins,
 39R:19-20
 Annexe 2 - Tableaux, 39R:21-4
 Annexe 3 - Principales questions soulevées durant les audiences
 et dans les mémoires, 39R:25-41
 Annexe 4 - Mémoires supplémentaires, 39R:43-64
 Annexe 5 - Témoins, 39R:65-8
 Annexe 6 - Mémoires, 39R:69
 Composition du Comité, 39R:i
 Ordre de renvoi, 39R:ii
 Table des matières, 39R:iii
 Texte, 39R:1-18

Rapport O'Leary

Voir
 Commission royale d'enquête sur les publications - Rapport

Rapport Tassé-O'Callaghan

Voir
 Groupe de travail sur l'industrie canadienne des
 périodiques - Rapport

Rapports au Sénat

Dépenses de la 3^e session de la 34^e législature (premier rapport),
 2:7-8
 Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations
 (troisième rapport), 2:8; 2A:17-30
 Examen du système financier depuis la réforme de 1992
 Autorisation de voyager au Canada et de retenir les services
 de personnel jugé nécessaire aux fins de l'enquête et
 présentation du budget et du rapport s'y rapportant
 (dix-huitième rapport), 37:5
 Budget proposé, approbation (seizième rapport), 30:4
 Annexe au rapport, 30:5-13
 État du système financier canadien : plan de travail (sixième
 rapport), 5:7; 5A:1-25
 Impératifs de la réglementation et de la protection des
 consommateurs dans l'industrie des services financiers
 réglementée par le gouvernement fédéral : trouver le juste
 milieu (treizième rapport), 22:5; 22R:i-xxiv,1-98
 Rapport intérimaire sur la législation de 1992 traitant des
 institutions financières (vingt-et-unième rapport), 39:4;
 39R:i-iii,1-69
 Projet de loi C-2, sans amendement mais avec observations
 (neuvième rapport), 7:7-16
 Projet de loi C-5, sans amendement (quatrième rapport), 3:5
 Projet de loi C-9, sans amendement (cinquième rapport), 4:6
 Projet de loi C-11, sans amendement (douzième rapport), 22:5
 Projet de loi C-12, sans amendement (onzième rapport), 12:8
 Projet de loi C-13, sans amendement (septième rapport), 5:7
 Projet de loi C-15, sans amendement (huitième rapport), 5:7
 Projet de loi C-27, sans amendement (dixième rapport), 10:4
 Projet de loi C-46, sans amendement (quatorzième rapport), 24:6

Reports to Senate—Cont'd

- Bill C-91, without amendment but with an observation (twentieth report), 39:3-4
- Bill C-93, without amendment (twenty-fourth report), 47:4
- Bill C-99, without amendment (twenty-seventh report), 53:5
- Bill C-102, without amendment (twenty-fifth report), 48:5
- Bill C-103, with one amendment (twenty-sixth report), 50:5
- Bill C-105, without amendment (twenty-third report), 45:5
- Bill S-2, without amendment (second report), 2:8
- Bill S-9, without amendment (seventeenth report), 34:5
- Examination of the financial system since the 1992 reform
 - Empowered to adjourn from place to place within Canada, and to engage the services of personnel for the purpose of such examination and submission of the budget and the report thereon (eighteenth report), 37:5
 - Interim report on the 1992 financial institutions legislation (twenty-first report), 39:4; 39R:ii-iii, 1-85
 - Proposed budget, approval (sixteenth report), 30:4
 - Appendix to the report, 30:5-13
 - Regulation and Consumer Protection in the Federally-Regulated Financial Services Industry : Striking a Balance* (thirteenth report), 22:5; 22R:i-xxiii, 1-92
 - State of the Financial System in Canada : Workplan* (sixth report), 5:7; 5A:1-22
- Expenses from 3rd Session of the 34th Parliament (first report), 2:7-8
- Regulation on the Use of Personal Information Supplied to the Financial Institutions by its Customers* (3rd Session, 34th Parliament), 39R:8,16
- Study of the regulations proposed to the Export Development Act (third report), 2:8; 2A:17-30

Retirees

- Banks and banking
 - Concentration, opposition, 33:80,81
 - Consideration, protection and education, need, 33:80,84,85,86-7
 - Personal information, use, concerns, 33:82,85,88-9
 - Services, quality deterioration, 33:81,82,83
 - Tellers versus automatic banking machines, 33:80,83-4,86,87, 90-1
- Deposit insurance, grandfather clause, importance, 9:20-2,24-5, 26-7
 - Additional insurance, request, 9:22-3,24
 - Elimination, period phased, recommendation, 9:23,25-6
 - Interest not insured, proposal, 9:28-9
 - Life insurance, complicated, 9:29-30

Reuber, Grant, Canada Deposit Insurance Corporation

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 5:9-18, 19-41; 17:53,55,57-75; 19:44-70

Revenue Canada Department

- See
 - National Revenue Department

Rice, Thomas, Federation of Independent Deposit Brokers

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 11:4-24

Richardson, Tom, Agriculture and Agri-Food Department

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 52:13-6,19,22-4,26-7

Robbie, David W., Canadian Bankers Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:39

Rapports au Sénat—Suite

- Projet de loi C-59, sans amendement (quinzième rapport), 27:6
- Projet de loi C-70, sans amendement (dix-neuvième rapport), 37:5
- Projet de loi C-90, sans amendement (vingt-deuxième rapport), 45:5
- Projet de loi C-91, sans amendement mais avec une observation (vingtième rapport), 39:3-4
- Projet de loi C-93, sans amendement (vingt-quatrième rapport), 47:4
- Projet de loi C-99, sans amendement (vingt-septième rapport), 53:5
- Projet de loi C-102, sans amendement (vingt-cinquième rapport), 48:5
- Projet de loi C-103, avec un amendement (vingt-sixième rapport), 50:5
- Projet de loi C-105, sans amendement (vingt-deuxième rapport), 45:5
- Projet de loi S-2, sans amendement (deuxième rapport), 2:8
- Projet de loi S-9, sans amendement (dix-septième rapport), 34:5
- Règlement portant sur l'utilisation par une institution financière des renseignements fournis par ses clients* (3^e session, 34^e législature), 39R:9,17

Raytheon Canada Limited

- Information de base et spécialisation, 34:15-6
- Société pour l'expansion des exportations, importance, 1:32

REÉR**Voir**

Régimes enregistrés d'épargne-retraite

Regan, honorable Gerald A., Association des exportateurs canadiens

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:25,26-8,30-3

Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REÉR)

- Examen dynamique de solvabilité, application, 7:36-7
- Intensification, 5:35
- Protection limite, 5:25,41

Retraités

- Assurance-dépôts, droits acquis, importance, 9:20-2,24-5,26-7
- Assurance supplémentaire, recommandation, 9:22-3,24
- Élimination progressive, 9:23,25-6
- Intérêts encourus, non assurés, suggestion, 9:28-9
- Assurance-vie, complexité, 9:29-30
- Banques et opérations bancaires
 - Concentration, opposition, 33:80,81
 - Considération, protection et éducation, besoin, 33:80,84,85, 86-7
 - Placement, piètres conseillers, 33:82
 - Renseignements personnels, utilisation, craintes, 33:82,85, 88-9
 - Services, qualité, détérioration, 33:81,82,83
 - Services personnalisés versus guichets automatiques, 33:80, 83-4,86,87,90-1

Reuber, Grant, Société d'assurance-dépôts du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 5:9-18,19-41; 17:53,55,57-75; 19:44-70

- Robert, Charles, Clerk of the Committee**
Organization meeting, 1:7,8
- Robins, Barbara, Reader's Digest Association (Canada) Ltd**
Bill C-103, 49:70-3
- Ross, David P., Canadian Institute of Chartered Accountants**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 32:46-9
- Ross, Gilles, Export Development Corporation**
Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:48
- Rothwell, Craig, Canadian Bankers Association**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 51:10, 13-4,17,21,25
- Rowe, Gerry, Canadian Exporters Association**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 34:8, 17,18-9,25-8
Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:28-30
- Roy, Pierre-André, Export Development Corporation**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 34:14-5,22-3,27,31,33-4
Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:13-5,22-3,31
- Royal Bank of Canada**
Deposits, higher rate practice, 11:11-2
Export Development Corporation, partnership, 35:41
Profits and losses, 17:38
Size, 17:35
- Royal Commission on publications, 1960**
Advertising as revenue, recommendation, 49:7,8
Creation, 49:12
Mandate, 49:7
- RRSP**
See
Registered Retirement Savings Plans
- Rutheford, Sally, Canadian Federation of Agriculture**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 42:21-2,24,26
- Rutledge, Graeme K., Canadian Institute of Chartered Accountants**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 12:7-29; 32:41-5,48-50
- Sabourin, Jean-Pierre, Canada Deposit Insurance Corporation**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 5:14-5, 18-9,23,26,33-8; 17:53-65,70-4; 19:47-8,52-9,61,64,66-70
- Sagar, Peter, Industry Department**
Bill C-99, 53:6-21
- St. George, Judith, Foreign Affairs and International Trade Department**
Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:18
- Revenu national, ministère**
Dispositions législatives
Proclamation et adoption, délais, problèmes, 13:16-7,19, 20-3,24
Provisaires, légalité questionnée, 5:48-50
Divisions douanes et immigration, fusion, abandon, 6:30
Divisions douanes et impôt, fusion, prévision, 6:5,48; 7:7,9-10, 15
Base, 6:16,32,37-8,58
Douanes
Automatisation, échanges de documents informatisés, 48:29, 30-1
Programmes, amélioration, comptabilité intégrée, méthode, 6:14-5; 7:9-10
Rôle, 6:7,14; 7:8,9,10
Économies, 6:7,8-9,12,13,16-7,20-1,35,48
Répartition, 6:20,55,59-60,62
Examen et révision, recommandation, 6:17,18,22,29,32,33, 34,35,48
Fonction publique 2000, prise de décision, participation, application, 6:9-10
Impôts et TPS, vérification et perception, intégration, 6:15-7
Incidence
Barrières juridiques et administratives, élimination, 6:8
Criminalité et armes à feu illégales, hausse, 6:18-9,20,21,29, 31,44,52-3; 7:10,16
Sécurité frontalière, aggravation, craintes, 6:10-1,18-9,26, 40-3,48-9,54-5,62; 7:12-5
Législation
Annonce et dépôt, date, 6:9
Intensification prévue, 6:63-4
Personnel et ressources humaines
Années-personnes additionnelles, 6:8,11,20,21,31-2,33,55, 63,68; 7:9,10-1
Double emploi et chevauchement, à éviter, 6:6-7,9,18,20; 7:8
Élimination et réaffectation, 6:5,7,9,31,33-4,36,64; 7:8,9,11
Forces policières, alourdissement, craintes, 6:21; 7:10,12
Formation, 6:11-2,12-3,24-5; 7:9,11-2,16
Polyvalence, 6:15
Plans de fusion, action individualisée, définition, 6:6,23-4
Subordination, 6:13-4,19,21,22,24,25-6,31,34,37-8,39,64-5; 7:10,11,12,16
Vérification postérieure, craintes, 6:26,40,49
Jonathan Yeo, décès, jury du coroner, recommandations, réponse ministérielle, 6:40-3; 7:12-4
Mandat et responsabilités, 6:4-5,26; 7:7-8
Ministre, responsabilités législatives, 6:7; 7:8,9
Recettes, 6:5,12; 7:8
Taxe sur les produits et services, amendements, coûts, 5:47-8
- Revenu national, ministère, Loi modifiant la loi**
Voir
Projet de loi C-2
- Rice, Thomas, Fédération des courtiers de dépôts canadiens indépendants**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 11:4-24
- Richardson, Tom, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire**
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 52:13-6,19,22-4,26-7

Saskatchewan

- Banking activity, changes, 43:18-9
- Farm credit, Farm Credit Corporation and credit unions, comparison, 43:17-8

Sasseville, Jacques, Finance Department

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:9-11,14-9,21

Savard, Denis, Provincial Association of Quebec Life Underwriters

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 30:38-9,41

SBLA*See*

- Small Business Loans Act

Schumacher, Brian, Foreign Affairs and International Trade Department

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:15-25

Sciences and technology

- Globalization and competitive pressure, 24:12
- Research and development, Canada, 24:15
 - Competition and knowledge, microeconomic strategy, 24:18-9
 - G-7, gross domestic product, comparison, 24:27-8
 - Hands-on technology, development, 24:17-8
 - Tax credit attraction, 24:28-9
- United States, technological competence, comparison
 - Europe, 24:19
 - Japan, 24:13-4,19

Scott, John, Canadian Federation of Independent Grocers

- Bill C-11, 15:4-8,13,15-7

Securities

- Auditing and auditors, examination
 - Credibility, 12:38-40
 - Internal auditing, 12:46-7
 - International basis, capital requirements, evaluation, 12:40-1
- Coverage, 12:30,31,42
 - Reimbursement, calculation, approach, 12:33-4,35-6,42-3
 - Interest, 12:47
 - Time limit, 12:32-3
- Industry revenue, value, 12:36
- Investment dealers
 - Independent dealers, increase, 26:7
 - Owned by banks, 12:36; 14:41; 23:25; 26:7; 32:6-7,20,21; 33:82
- Mutual funds, disclosure, requirements, 28:24
- Regulation
 - NAFTA, agreement not reached, 23:32
 - National securities commission, proposal, provinces, participation, 11:30,39-40,41-3; 12:33; 23:25,28-30,31-2; 25:8,12,17-9; 26:20,21
 - Abstention, possibility, 23:31; 25:17
 - Constitutionality, 11:40-1,42
 - Date, 23:30
 - International role, advantage, 23:30-1
 - Unique layer, centralization, flexibility, concerns, 23:32-4
 - Standards, establishment, 12:36-7
 - Underlying securities, safe asset, 25:16
 - United States, government securities, 25:16

Robbie, David W., Association des banquiers canadiens

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:39

Robert, Charles, greffier du Comité

- Réunion d'organisation, 1:7,8

Robins, Barbara, Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd

- Projet de loi C-103, 49:70-3

Ross, David P., Institut canadien des comptables agréés

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 32:46-9

Ross, Gilles, Société pour l'expansion des exportations

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:48

Rothwell, Craig, Association des banquiers canadiens

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 51:10, 13-4,17,21,25

Rowe, Gerry, Association des exportateurs canadiens

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:28-30
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 34:8, 17,18-9,24-8

Roy, Pierre-André, Société pour l'expansion des exportations

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:13-5,22-3,31
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 34:14-5,22-3,27,31,33-4

Rutheford, Sally, Fédération canadienne de l'agriculture

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 42:21-2,24,26

Rutledge, Graeme K, Institut canadien des comptables agréés

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 12:7-29; 32:41-5,48-50

Sabourin, Jean-Pierre, Société d'assurance-dépôts du Canada

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 5:14-5, 18-9,23,26,33-8; 17:53-65,70-4; 19:47-8,52-9,61,64,66-70

SADC*Voir*

- Société d'assurance-dépôts du Canada

Sager, Peter, ministère de l'Industrie

- Projet de loi C-99, 53:6-21

St. George, Judith, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:18

Saskatchewan

- Activité bancaire, évolution, 43:18-9
- Crédit agricole, Société du crédit agricole et coopératives de crédit, 43:17-8

Sasseville, Jacques, ministère des Finances

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:9-11,14-9,21

Self-Reliant (The) Future for Canada

Biddell, Jack, references, 9:5,10,15

Shearer, Jeff, Canadian Magazine Publishers Association

Bill C-103, 49:62,65-7

SIMA*See*

Special Import Measures Act

SIMARD, Hon. Jean-Maurice, Senator

Bill C-11, 13:9-12

Bill S-2, 2:12,16

Examination of the financial system since the 1992 reform,
3:24,25-6; 7:22-3; 8:44-5,46; 11:11,12-4; 12:21-2,23;
42:10-2; 47:28; 48:17-9,53-4**Sinclair, Helen, Canadian Bankers Association**

Bill C-91, 38:31-9

Biographical notes, 51:4

Examination of the financial system since the 1992 reform,
8:31-50; 51:4-12,14-25

Past behaviour questioned, 8:46

Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
1:40-8**Sinclair, John, Institute of Canadian Advertising**

Bill C-103, 49:77-82

Biographical notes, 49:78

Singh, Bhoop, Canadian Fraternal Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 33:76-7

Slade, Gordon, Atlantic Canada Opportunities AgencyExamination of the financial system since the 1992 reform,
47:30-4,42-5,48**Small business**

Aboriginal peoples, communities, 51:28

Credit, loans and financing, access

Asset-based lending style, 44:17

Banks, competitive comparison, 44:12,13

Business Development Bank of Canada, 47:12

Collateral, coverage ratios and percentages, 44:12-3

Management, evaluation, 44:13,14

Monitoring, degree, 44:12

Seasonal requirements, knowledge, 44:13

United States, example, 44:11-2

Atlantic Canada Opportunities Agency

Banks

Complementarity and partnership, 47:32

Difficult access, 47:31-2

Branches and data centre, 47:43,48

Business Development Bank of Canada, comparison and
partnership, 47:33

Growth and popularity, 47:30-1

Investment funds, formation, 47:32

Success and employment created, rate, 47:31,44,45

Venture capital, lack, 47:31

Atlantic Region

See above

Atlantic Canada Opportunities Agency

Savard, Denis, Association des intermédiaires en assurance de personnes du QuébecExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
30:38-9,41**SCA***Voir*

Société du crédit agricole

Schumacher, Brian, ministère des Affaires étrangères et du Commerce internationalExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
35:15-25**Sciences et technologie**

États-Unis, compétences technologiques, comparaison

Europe, 24:19

Japon, 24:13-4,19

Mondialisation et pressions concurrentielles, 24:12

Recherche et développement, Canada, 24:15

Attrait fiscal, 24:28-9

Concurrence et savoir, stratégie micro-économique, 24:18-9

G-7, produit international brut, comparaison, 24:27-8

Technologies d'application, 24:17-8

Scott, John, Fédération canadienne des épiciers indépendants

Projet de loi C-11, 15:4-8,13,15-7

Secours mutuels, sociétés*Voir*

Assurances, compagnies - Sociétés de secours mutuels

SEE*Voir*

Société pour l'expansion des exportations

Sélection du Reader's digest (Canada)

Information de base, 49:71-3

Projet de loi C-103, position, 49:70-1,73

Sélection du Reader's digest, statut canadien, 49:20,70-1,73

Self-Reliant (The) Future for Canada

Biddell, Jack, références, 9:5,10,15

Shearer, Jeff, Canadian Magazine Publishers Association

Projet de loi C-103, 49:62,65-7

SIAP*Voir*

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes

SIMARD, honorable Jean-Maurice, sénateurExamen du système financier depuis la réforme de 1992,
3:24,25-6; 7:22-3; 8:44-5,46; 11:11,12-4; 12:21-2,23;
42:10-2; 47:28; 48:17-9,53-4
Projet de loi C-11, 13:9-12
Projet de loi S-2, 2:12,16**Sinclair, Helen, Association des banquiers canadiens**

Agissements passés questionnés, 8:46

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations,
1:40-8

Small business—Cont'd

- Credit, loans and financing, access—*Cont'd*
 - Banks, 3:25-6; 38:37-8; 40:6-7; 41:10-1; 53:7; 54R:4
 - Changes, evidence, example, 41:14
 - Credit unions, comparison, 41:15; 43:15-6
 - Equity attached, 41:23
 - Lack, 40:14-5, 17, 18, 21-2; 41:5, 11
 - Information, lack, 40:23
 - Loan, governmental guarantees, 41:5; 54R:22
 - Other institutions, competition, examples, 38:36-7
 - Profitability, motivation, attractive market, 38:11, 12-3, 30, 34-5; 41:13-4; 52:6, 28; 54R:22
 - Real estate recession, influence, 32:15-8
 - Risks, high, influence, 29:20-1; 32:16-7; 38:21; 51:11; 52:28; 54R:10, 12-3
 - Technology industry, 41:26
 - Telecommunications, NAFTA, comparison, 32:25-6
 - Venture capital, partnership, 44:9, 10-1, 16, 23-4, 28
- Business Development Bank of Canada, 38:6-7, 8, 9, 10, 18; 40:6; 43:12, 24
- Branches and locations, 38:27, 33-4, 35; 41:11, 12; 47:6, 11, 26
- Exporters, training role, 47:28-9
- Loans, amounts, 38:10, 17, 31-2; 41:22; 43:24; 47:5, 6, 9
 - Asset-based lending, 47:12; 54R:50
 - "Just in time", development capital, 47:6-7
 - Outer limits, 47:8
 - Regional locations, 38:26-7; 47:9-10, 12-3
 - Atlantic region, 47:13, 15-6, 28
 - Quebec, 47:10, 12, 13
 - Risk and profit, balance, 47:6, 8, 14-5; 54R:49, 50-1
 - Loan defaults, decrease, 47:27-8
 - Prime rate, 2 percent above, 47:15, 25
 - Prime rate, 3 percent above, SBLA, 52:8, 19-20
 - Table requested, 47:28
- Rural sector, diversification, 47:13-4
- Small business versus large business, 41:6
- Venture capital, role, 41:6-7, 11; 43:24; 44:9, 10; 52:6-7; 54R:10
 - Quasi-equity based, 47:7, 9; 52:6
 - Technology experts, 41:25, 29; 44:33-4
- Versus charter banks, 38:14; 40:17-8; 41:7
 - Amounts, 40:18, 21
 - High-tech and knowledge-based industries, 40:20-1, 22, 24
- Caisses populaires Desjardins, satisfaction, 41:14-5
- Auxiliary federation, Acadia, Ontario and Manitoba, services, 48:46, 51, 53-5
- Crown financial institutions
 - Competition, 48:44-5, 55, 56
 - Complementarity, 48:43, 46
 - Distribution system, use and comparison, 48:43, 45, 49, 50, 56-7; 54R:27
 - Traditional financing, suggestion, 48:55-8
- Single access, training, 48:49-50, 57-9
- Depositors, commitments, rules to meet, 48:44, 48
- International area, 48:47-8
- Loans
 - Amounts, 48:45, 46-7, 50, 51
 - Loss target, 48:47
 - Risks, selection criteria, 48:48
- Regional localization and communities, 48:46, 50-1
- Staff changes, impact, concerns, 48:48-9
- Unequal treatment, appeal, 48:49

Sinclair, Helen, Association des banquiers canadiens—Suite

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 8:31-50; 51:4-12, 14-25
- Notes biographiques, 51:4
- Projet de loi C-91, 38:31-9

Sinclair, John, Institut de publicité canadienne

- Notes biographiques, 49:78
- Projet de loi C-103, 49:77-82

Singh, Bhoop, Association canadienne des sociétés fraternelles

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 33:76-7

Slade, Gordon, Agence de promotion économique du Canada Atlantique

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 47:30-4, 42-5, 48

Smith, Bryan, Association des exportateurs canadiens

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:25-6

Smith, Don, TRAC Insurance Services Limited

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:30-1, 33, 35-48

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP)

- Assujettissement, 12:31-2
- Sévérité, banques, comparaison, 14:42-3
- Compagnie d'assurance-vie SIAP, filiale, création, 14:33
- Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, participation, 17:67
 - Intervention, délais et coûts, 18:61, 62, 63
- Évaluation, 7:37-8; 8:10-1; 17:65, 67, 85-8, 91; 18:46-7; 30:42; 31:22
- Financement
 - Auto-financement, 21:10-2
 - Capitaux, accès, 14:35, 42; 17:9, 10, 12; 18:49, 50, 51, 54, 70; 20:67
 - Trésor et crédit gouvernemental, 10:9, 35, 36-7; 11:45-7; 14:35-6, 38-40; 17:37; 18:48; 19:9-10; 20:67; 21:9; 22R:viii, ix, 49
- Cotisations, primes et pouvoirs d'emprunt, imposition, 14:32, 33, 36, 37-8; 17:66-7, 68; 18:47, 48, 70; 22R:3
- Accès sur les risques, 18:72-3
- Fonds de garantie, amélioration, 18:48-9
- Perte, coûts, membres et titulaires de police, assomption, 18:61, 62, 67-8, 70-1; 19:10
- Pré-financement, 11:47; 14:34, 38, 42; 18:47; 21:9
- Recommandation, 22R:46
- Fonds canadien de protection des épargnants, comparaison, 10:35; 12:34, 35-6, 48; 14:37
- Fonds de protection des souscripteurs de polices d'assurance de personnes, remplacement, recommandation, 22R:x-xi
- Groupe de travail mixte ACCAP-SIAP chargé d'examiner l'accès au capital et la protection du consommateur, 18:47
- Information de base, 8:10; 14:32
- Membres
 - Administrateurs indépendants, inclusion et collaboration, 10:36; 14:33-4, 46; 18:47, 48, 63-4; 20:66; 21:9, 12-3, 17-8, 19-20; 22R:46-7
- Confidentialité, renoncement, 10:35, 36; 22R:47

Small business—Cont'd**Credit, loans and financing, access—Cont'd**

- Canadian Commercial Corporation, assistance, 32:24; 35:5-6;
41:8,10,14; 48:31; 54R:55
Amounts, 41:8,9-10; 51:35
Credit insurance
Small versus large business, 36:35-6
Telephone services, access, 36:7-8
United Kingdom, Trade Indemnity, introduction, 36:33; 48:24
Credit unions, specialization, 30:22-3,34; 32:15
Banks, competition, 30:22-3,34; 32:15; 41:14-5
Approach, differences, 43:15-6
Credit crunch, 43:8-9,10-2,16; 52:14; 54R:16-7
Locally and community based, 43:6,11-2,15,17
Strictly Business, national program, 30:23; 43:15
Typical client, 43:14-5
Western Canada, satisfaction, 41:15
Crown financial institutions and government programs
Branches, regionalization and delivery system, 38:8,14,31,35;
54R:14,50
Caisses populaires Desjardins, comparison, 48:44-5
Geographical locations, 38:26-7,33-4
Lack, 41:11,12-3; 42:6,14-5; 44:28-30,31
Private goods, money routing, 44:5-6,22,25; 54R:24-5
Difficulties, 54R:5
Efficiency and effectiveness, 41:5,8,9-10,12,13; 48:45-6
Equity based, increase, 41:23,24,28; 52:24-5; 54R:4-5,8
Government deficit, link, 41:8
Lender of last resort, stigma, 38:14,15,21,22,23; 40:12;
41:5,22; 42:8; 43:24; 47:10-1; 48:9; 54R:57
Median small business loans, amount, 41:6,10,20
Portfolio, evaluation, 43:5
Public intervention, justification, 40:9-10; 44:22,25-6; 54R:iv,
4-5,21,22,23-5
Public perception and knowledge, 41:5,6,9,10,12,13; 42:8,13;
43:28; 44:9,19; 54R:6
Expertise, 44:25; 54R:25
Rationalization, duplication and merger, 41:5-6; 47:19,21-3,49;
48:13-5,31,32-3,39-41; 51:7; 52:14,30-1; 54R:22,31-3
Federal-provincial programs, need, 38:32-3
Single window access, federal agencies and private sector,
47:35,39-40,41-2,46-8,49; 48:29-30,39-40,49-50,57-9;
52:7
Small Business Loans Act, use, 32:16; 41:6,13,19-20; 52:7-8,
16; 53:7; 54R:26,28-9,50
Administration and registration fees, valuation, 53:8,9-11,13-4,
15,17
Prime rate, 3 percent above, 52:8,19-20
Risk premium, debate, 52:20-1
Loans, guarantee, cap, changes, 53:8,14-5,16,17
Personal securities, release, conditions, 53:7-8,12,16,17-8
Specialized niche, suggestion, 44:16-7,18; 52:6
Marginal transactions, eligibility, 44:17,18; 54R:15
Student loan program, example, 44:16,23-4; 54R:15
Start-up, information, gap, 40:23; 44:20-1
See also above
Business Development Bank of Canada
Canadian Commercial Corporation
See also below
Export Development Corporation
Farm Credit Exportation
Export Development Corporation
Assistance questioned, 41:8,9-10,11; 44:22

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP)—Suite**Membres—Suite**

- Constitution provinciale, à repenser, 17:68
Insolvabilité
Détenteurs de police, protection, 14:31,33; 17:90-1;
18:45-6,47; 20:48,68; 22R:40
Couverture adéquate, évaluation et besoin, 19:37; 21:8-9;
22R:48
Justification, 18:64-5,67
Produits garantis, 18:54-6; 20:68-9; 22R:48
Système de paiement, importance, 14:36; 17:65-6; 18:65,
67; 19:8; 22R:ix,48-9,51
Intervention précoce, 18:69,70; 21:13,18
Prévention, mesures, 14:31,34-5; 18:50-1
Redressement, solutions de permanence, besoin, 17:67;
19:8-9,35-6,66-8,69-70; 22R:viii,x,48
Saine gestion financière, normes, application, 18:47,49-50,72
Origine et création
Ingérence gouvernementale, crainte, 18:55-6,65,66-7,69,72;
22R:38-9
Mise sur pied, délais, 18:71-2
Personnel et employés, 18:53
Rôle, pouvoirs, améliorations, 11:7; 17:67-8; 18:47-8; 20:48;
21:13; 22R:50-1; 31:22
SADC-2, SIAP-2, société d'État ou privatisation, 11:46; 14:40-1,
42; 16:79,99,100-1; 17:14-5,36-7,41,66-7,68,90-1; 18:48,
69-70,72; 19:9,42,58; 22R:46
Administrateurs et conseils actifs, 21:9,12-3,17-8,19-20
Capitaux, accès, 23:25-6; 32:20,22
Coûts
Doublés, 19:65-6,70; 21:18-9
Utilisateurs, assomption, 17:34
Crédibilité, consommateurs étrangers, confiance, 18:75-6
Indépendance, 18:63-4
Pression politique, crainte, 21:18
Rejet, raisons, 22R:viii-ix,49-50
Restructuration et redressement, entraves, 20:48,66-7
Société d'assurance-dépôts du Canada
Intégration, 17:9
Privatisation, 16:94-5,99-101
Relation ou comparaison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12,
66,67,68,85
Responsabilités, dualité, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-6,
40-1; 11:17-8; 14:45,46-7; 16:80; 20:18-9,53-4,55;
22R:93

Société canadienne de crédit coopératif limitée

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 30:14-26; 43:4-34
Information de base, 30:15; 43:4,14

Société canadienne du cancer

- Projet de loi C-11, position, 21:34-41

Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC)

- Abolition, 19:45,58
Assurance-dépôts
Co-assurance, contre, 18:52,56
Couverture, cumul, interdiction, recommandations, 19:10;
22R:xiii,xvi,18,31; 33:59,68
Critères établis, besoin, recommandation, 11:7,14-5,22-3
Primes fondées sur le risque, instauration, recommandation,
22R:xv,21-2

Small business—*Cont'd*

- Credit, loans and financing, access—*Cont'd*
 Export Development Corporation—*Cont'd*
 Banks, partnership, 34:7-8,15; 35:24; 36:6-7; 43:22,23,27-8;
 48:25,28,29; 52:30
 China and Asian region, 34:12; 35:17-8,21; 36:11-2,17,22;
 48:35,36; 54R:10
 Credit insurance, telephone services, 36:7-8; 48:30,34-5;
 52:28,29
 Eastern Europe and Romania, 35:20-1,22
 Foreign banks, lines of credit, opening, 48:29,30
 Jobs, situation, 36:4-5
 Non banks, exclusion, 31:43; 36:27-9
 Customer satisfaction, goal, 48:22,33,34,39,41
 Equity bases, increase, recommendation, 41:23
 Existence and public perception, 41:9; 43:29; 48:41-2
 Global market perspective, need, 54R:10-1
 Initial start-up, problems, information, lack, 40:23
 Loans, provisions, 1:41-2,43-4
 Borrowing limit, 1:42,46-7
 Lending framework, legal disagreement, 35:41-2
 Long and medium, 34:11,12; 43:30-1,33; 48:26,29; 52:28
 Farm Credit Corporation, Agri-food industry, 42:19-20;
 43:6,8,25,29-30
 Business Development Bank, overlapping, 47:12,17,18,19,22-4;
 48:12-3
 Loans and financial services offered
 Accounts, averages and amounts, 48:7,9,44; 52:23,24;
 54R:20
 Portfolio, amounts, 51:13; 54R:18-9
 Transaction costs, 54R:48
 Examples, 41:7; 48:7,8,20-1; 52:13
 Full service lender, lack, 42:24-5
 Secondary lending, Canadian ownership and control, 42:19-20;
 43:6,8; 54R:vi,48
 Agricultural exports, Agri-food industry, 43:25,29-30
 Restriction, limitation, examples, 48:8-9,12; 54R:8-9
 Federal Office of Regional Development (Québec)
 Branches and delivery system, 47:39,47,48
 Private sector, partnership and alliances, 47:40,46-7
 Regional expansion, 47:47
 Small Business Access Centre, program, federal agencies,
 partnership, 47:38-9
 BDB, equity risk and patient capital, comparison, 47:40-2
 Memoranda of understanding, 47:39-40,46,47-8
 International market, access, 47:40,46
 Industry Department, subsidies, reduced, 52:7
 International trade and market, 40:21-2,23; 47:40,46; 51:11-3,
 16-7,18
 Agriculture, credit, 42:18-9,21; 52:14-5,22-3,26-7
 Caisses populaires Desjardins, 48:47-8
 Counter-trade, situation, 52:21-2
 World Bank, contract, difficult access, 52:21,23
 Non banks, commercial and industrial loans, 31:31-2,38,39,45
 Patient capital, 42:6,7,9; 47:33,35,40-1,48; 48:45; 52:6;
 54R:6
 Private sector, implication forced, need, 41:8
 Reports, list, 41:5
 Small and micro loans, difficult access, 54R:6-7
 Banks, 40:14,25-6; 42:5-6,7; 52:5-8
 Business Development Bank, 41:6; 47:17; 52:4-5
 Calmeadow Corporation, model
 Customers, definition, 51:26,27-8,32,33
 Lending, model and amounts, 51:27,28-30,33; 54R:10,45

Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC)—*Suite*

- Assurance-dépôts—*Suite*
 Règles, révision, raisons, 9:6-7
 Renouvellement périodique, 19:52,53; 22R:xvi,36
 Retraites, importance, 9:20-2
 Bureau du surintendant des institutions financières
 Collaboration et fusion, 5:17,18-9,22-3; 8:20-1; 12:8,10;
 17:63
 Comité de liaison, renforcement, 5:22; 10:14; 19:50
 Dédoulement et chevauchement, 10:12-3,14-5,19-20;
 16:88-9; 17:74; 18:15-6; 19:24-5; 20:50; 22R:91-2;
 25:14
 Coûts et surveillance, 5:29; 22R:88-9
 Outranciers, réduction, besoin, 10:8,13-4; 11:28; 18:14,
 15,16-7; 19:23,59-60; 20:53-4; 22R:9,89-90,92-3
 Recouvrement, entente, divulgation, recommandation,
 22R:xxiii-xxiv,85-6
 Finances, ministère, rôle, 19:22,50
 Recommandation, 22R:xxiv,94
 Trésor public, accès limité, craintes, 10:9
 Divulgation et confidentialité, modifications, besoin, 19:50
 Base d'information commune, 19:51,56-8; 22R:69-71,88
 Entente stratégique conclue, 22R:88
 Intervention précoce, 19:50-1
 Critères, établissement, besoin, 19:55-6; 22R:89
 Publication, 26:28-9
 Liste de surveillance, 19:51,57
 Opposition, 11:6,7; 22R:94,95
 Problèmes internes, pouvoirs, lutte, risques, 19:21-2,58-60;
 22R:89
 Compétences, comparaison, 5:27-8,29; 10:15
 Redressement, pouvoirs, caisse d'indemnisation, influence,
 18:38-9
 Examen, pouvoir, 17:73-4
 Pouvoirs, renforcement, 8:20; 10:15; 22R:18,33
 Rôle, clarifications demandées, 10:8,12-3; 19:23; 22R:xxiii,xxiv,
 90-1,94; 26:28
 Comité des politiques d'évaluation des risques et intervention,
 5:21-2; 17:58,80-1,69
 Conseil d'administration, constitution, 5:18,19,29; 19:59-60;
 22R:84,88
 Pressions politiques, influence, 21:18,20
 Réunions, périodicité, 10:13; 19:66; 22R:91
 Documents à laisser, 5:20,41; 19:70
 Finances et financement
 Coûts d'exploitation, 19:66
 Créancier, statut, 17:34,43; 19:49,61
 Accès au Trésor, 26:29-30; 32:20,22
 Recommandation, 22R:xvi,32
 Dette et déficit, 5:29-30; 8:40-1; 10:15; 19:60; 20:33,34;
 22R:3
 Remboursements et recouvrements de pertes, 5:35-6; 8:8,
 28-9; 11:7; 17:9,58-9,64,70; 18:68; 19:25,55-6; 22R:3,
 25
 Fonds canadien de protection des épargnants, comparaison,
 12:34,35,42-3
 Membres, clientèle, 5:10
 Adhésion
 Demandes, 5:33,34-5
 Durée ou résiliation, pouvoirs, 19:52,53-4
 Recommandation, 22R:xvi,36

Small business—Cont'd

- Credit, loans and financing, access—*Cont'd*
- Small and micro loans, difficult access—*Cont'd*
- Calmeadow Corporation, model—*Cont'd*
- Localization, countries, 51:26,27,33
- Nova Scotia, 51:28,29,31-2
- Private sector, partnership
- Canadian banks, 51:28,29,32
- Foreign partners, examples, 51:27,31
- Transaction costs, 44:9,10,30,34; 51:26,27,28,33; 54R:7-8
- Real interest rates, balance, 51:30-1
- Venture capital, 44:9-10; 54R:7,8
- Small business, types of group, 44:7-9
- Tourism industry, significant differences, 42:4-5
- Angel money and love money, 42:7,8,15
- Business Development Corporation, Atlantic Region, 47:16; 54R:12
- Diversity and variety, valuation, difficulty, 42:5; 54R:12
- Bank, collaboration, progress, 42:9
- Case by case expertise, 42:6
- Magnitude, numbers, 42:15-6
- Patient capital, 42:6,7,9
- Regional mechanism, 42:6; 54R:12
- Agri-tourism, example, 42:14-5
- Government involvement programs, 42:4,11,12,16
- Micro loans, valuation, needs, 42:5,6,7-8,13
- Pool of loans, pooled by segment, 42:9-10
- Seasonal industry, influence, 42:5
- United States, costs, 38:29
- Venture capital, lack, 32:16; 40:17,20-1,26; 41:11
- Alternate source of capital, suggestion, 44:6-7
- Capital gains, exemption, incitatives, 41:25-6,27,28; 44:6,25; 52:25; 54R:45
- Higher-risk business, 41:24-6; 52:5; 54R:10
- Knowledge and technology based business, lack, 41:11; 43:13; 44:10; 47:40-1; 52:24; 54R:10
- Pools of capital
- Hybrid and labour-sponsored funds, 44:8-9,29-30; 47:26-7,29
- Need, 32:23-5; 43:13
- Private independent funds, 44:8
- Routing, 44:5
- Programs in partnership, examples 43:13-4; 44:9,10-1,16, 19-20,23-4; 48:43-4,46
- Coordination, information gap, 44:20-1
- Innovation Ontario, 44:27
- Rewards and risks, sharing, 44:24,26,27-8
- Proprietary database, utility, 44:7
- Start-up financing, lack, 41:24-5; 52:5; 54R:12
- Access costs, 32:24
- Equity based, increase, 41:23,24,28; 52:24-5; 54R:4-5,8
- Information, gap, 40:23; 44:20-1; 52:5
- Love money, gap, 41:28-9; 42:7,8,15; 54R:12
- Transaction costs, influence, 44:9,10,26-7,29,30-1; 54R:7-8
- Calmeadow model, 44:30,34; 51:26,27,28,30-1,33; 54R:10, 45
- United States, exodus, 40:18; 41:11,23; 43:13; 52:24-5
- Venture capital firms, examples, 41:24-5,28-9; 44:7
- Privately-held venture capital companies, 41:25
- Technology experts, lack, 41:25,29
- Virtual banking, technological approach, 44:16,31-3; 54R:13-4
- Remote communities, possibility, 44:31,33
- United States, example, 44:15-6,31; 54R:14

Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC)—Suite

- Membres, clientèle—*Suite*
- Administration financière saine, codes et normes, application
- Avertissements, poursuites judiciaires, 5:20-1,22,40; 10:22
- Fonctionnaires responsables, 9:23,27-8
- Trust National, 21:24-5
- Divulgarion, 8:19,25
- Documents, 5:20; 22R:21
- Pression, 19:55-6
- Révision, proposition, 9:7-8
- Risques, techniques de gestion, 32:29-30
- Auto-évaluation, 10:13; 17:56,72-3; 22R:87
- Évaluation, processus, 17:56-60; 18:72; 22R:71-2
- Ratios, considération, 17:55-6,73
- Assujettissement
- Compagnies d'assurance-vie, 17:53-4,63
- Société mère versus filiale fiduciaire, 17:54-5
- Compagnies d'assurances et fonds mutuels, 16:79
- Banques étrangères, 19:60-1
- Refus, recommandation, 22R:xvi,32
- Consommateurs, information, sensibilité, 5:25-7,35
- Recommandation, 9:23; 11:16; 22R:xxi-xxii,65-8
- Coûts, assumption, 17:34,39,64-5
- Insolvabilité
- Dépôts, intérêts, non-paiement, co-assurance, introduction, 22R:26
- Interventions et prise de contrôle, 5:33,34; 8:40; 11:6,16
- Intervention précoce, 5:13-5; 17:65,68-9; 19:6-7,59; 21:25; 22R:33-5
- Liquidation, ordonnance, politique, 5:21; 8:20; 11:47-8; 17:65,69,70; 19:7,53-4,70; 22R:34,36
- Redressement, solution de permanence, besoin, 19:8-9,34-5, 66-8,69-70; 22R:35
- Institutions financières
- Contrôle de SADC, évaluation, 11:4,6
- Restructuration, 17:63-4,70; 19:52-3,54,68-9; 22R:36-7
- Recommandation, 22R:xvi,35,37
- Poursuites judiciaires, abri législatif, 19:54-5
- Régie de l'assurance-dépôts du Québec, parallélisme, 8:4-5
- Rôle et pouvoirs, 5:9,15; 11:17; 17:43
- Parlement et comité sénatorial, reddition de comptes, amélioration recommandée, 22R:xii,xxiii-xxiv,83-4,86
- Résumé, 19:44
- Supplémentaires, besoin, 17:69-70; 19:68-9; 22R:33
- SADC-2, SIAP-2, société d'État ou privatisation, 11:46; 14:40-1, 42; 16:79,94-5,99-101; 17:14-5,36-7,41,66-7,68,90-1; 18:48,69-70,72; 19:9,42,58; 22R:46
- Administrateurs et conseils actifs, 21:9,12-3,17-8,19-20
- Capitaux, accès, 23:25-6; 32:20,22
- Coûts
- Doubles, 19:65-6,70; 21:18-9
- Utilisateurs, assumption, 17:34
- Crédibilité, consommateurs étrangers, confiance, 18:75-6
- Indépendance, 18:63-4
- Pression politique, crainte, 21:18
- Rejet, raisons, 22R:viii-ix,49-50; 33:60
- Restructuration et redressement, entraves, 20:48,66-7
- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes
- Intégration, 17:9
- Relation ou comparaison, 5:10-1; 11:48; 14:32,35,36; 17:12, 66,67,68,85

Small business—Cont'd

- Credit, loans and financing, access—*Cont'd*
 - Western Economic Diversification Canada
 - Branches and rural delivery system, 47:34-5,36
 - Individual loans, no longer in business, 47:41-2
 - Patient capital, 47:35
 - Private sector
 - Access, gaps, 47:36
 - Partnership, 44:17-8,21,28,48
 - Investment funds, 47:35,36-8
 - Single window access, 47:35,41-2,48; 54R:iv
 - Information, increase, 47:34,36
 - Women enterprise centres, 47:35,36,37
 - Women, entrepreneur, treatment, 30:24-5; 32:26-8; 41:15-6; 47:35,36,37; 51:26,27
- Definition, 44:18-9,29; 47:8,28,37; 48:25,42,47,49; 51:26,27-8, 35,43; 54R:7,49,57-61
- Economic growth, importance, 38:6-7; 47:27; 51:27
- Income tax
 - Changes, suggestion and needs, 40:9,10-1,14,15; 41:11-2; 54R:vi,23
 - Recommendation, 54R:45
 - RRSP, self directed, 44:6,25
 - Capital gains, exemption, 27:33-4; 41:25-6,27,28-9; 44:6,25; 48:42; 54R:5-6
 - Lottery winners, imposition, 44:6
 - Payroll taxes, burden, 41:17-9
 - Tax expenditures, abolition, suggestion, 40:18-20
 - Tax inducements, need, 51:30
- Interest rate, fluctuation, impact, 29:18-20
- Job creation, situation, 36:4-5; 38:6; 41:4-5,10,22,26; 53:7

Small Business Loans Act (SBLA)

- Clause 7 - Regulations, 53:12-3,17
- Complexity, reason, 53:6-7
- Duration, 53:9,18
- Origin, year, 54R:50
- Program
 - Distribution via banks and other financial institutions, 3:26; 41:13,19-20; 52:8; 53:6,16; 54R:26,28-9,44,45,50
- Loans
 - Cost recovery basis, purpose, 52:8; 53:7,14,15
 - Prime rate, 3 percent above, 52:8,19-20
 - Risk premium, 52:20-1
 - Under commercial terms, facilitation, purpose, 53:17,18
- Ministry responsible, staff, amount, 52:8; 53:7,13,14
- Modifications proposed through regulations
 - Administration and registration fees, perception through interest rates, 53:8,9-11,13-4,17
 - In effect, 53:9,15
 - Canada Gazette, publication, 53:12,19,20
 - Communication strategy via banks, 53:15
 - Loans, guarantee rates, cap, changes, 53:8,14-5,17
 - In effect, 53:16
 - Personal securities, guarantees and release, 52:7-8; 53:18
 - Additional security, limit, lack, 53:11,17-8
 - Half the loan repaid, condition, 53:7-8,12
- Review
 - Minister commitment to this Committee, 53:8,11-2
 - Rush, 53:18-20
- Non-banks, exclusion, 32:38
- Licence, obtention, delays, 31:39
- Re-evaluation and study process, 53:9,18
- Subsidies, elimination, future amendments, 38:20,21

Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC)—Suite

- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes—*Suite*
 - Responsabilités, dualité, 5:27-8; 8:10; 10:11-2,28-9,35-6, 40-1; 11:17-8; 14:45,46-7; 16:80; 20:18-9,53-4,55; 22R:93
- Vérificateur général, examens spéciaux, discussion recommandée, 22R:xii,xxiii,84-5

Société d'assurance-dépôts du Canada, Loi

- Discussion, art. 39 - Restructuration des institutions fédérales membres, 17:63
- Dispositions, améliorations, 19:51-5
- Portée, modifications, possibilité, 8:11

Société du crédit agricole (SCA)

- Autosuffisance, 42:23; 43:9; 48:13,17,18; 54R:19
- Banque de développement du Canada, comparaison et fusion, 42:19,20,22,26-7; 43:12; 47:22-3; 52:30-1
- Chevauchement, secteur agro-alimentaire, 47:12,17,18,19,20, 23-4; 48:12-3; 51:17-8; 54R:34
- Collaboration et partenariat, 48:11; 54R:34
- Économies possibles, 48:13,14-5; 52:14
- Efficience, craintes, 48:13-4; 52:14
- Recommandation, 54R:v,42
- Répartition régionale, différence, 47:11
- Coopératives de crédit, prêts secondaires
 - Concurrence, 42:23,27; 43:6,8-9; 48:21; 54R:18
 - Financement, accès, comparaison, 43:17
 - Partenariat, possibilité, 43:6,8,9; 54R:19
 - Prêts, remboursement, temps difficiles, comparaison, 43:8-9, 10-2,16; 52:14; 54R:18-9
 - Réglementation similaire, besoin, 43:7-8,9-10
 - Exportateurs, liens, resserment, besoin, 43:25
 - Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, étude, 41:7
 - Financement, emprunts, provenance, 48:17
- Voir aussi plus bas*
 - Services financiers offerts
- Histoire législative, 54R:51-4
- Institutions financières
 - Banque agricole américaine, alliance, 43:25
 - Complémentarité, origine, 43:17; 52:25-6
 - Concurrence, 42:17-8,22,23; 51:13-4; 52:13; 54R:20-1
 - Banques à charte, concurrence, 42:22-3,27-8; 48:20; 51:21
 - Concurrents, variation selon la région, 48:20
 - Conditions par opposition aux taux d'intérêt, 42:23-4; 51:13; 54R:18,21
 - Succursales, viabilité, péril, 51:14; 54R:21-2
 - Prêts gouvernementaux via institutions financières, 43:17-8
- Mandat et rôle, importance
 - Assureur, chef de file, 42:24
 - Clientèle, 48:14; 54R:35
 - Définition et limite, besoin, 43:9-10; 51:21
 - Élargissement, 42:19-20; 43:6,8,25,29-30; 52:15; 54R:1, 17-8,52,53-4
 - Risques, perception, 42:17
- Voir aussi plus bas*
 - Services financiers offerts
- Rendement, mesures, instruments, résultats financiers, 48:15-6
- Banques, modèle, adaptation, besoin, 51:9-10
- Vérificateur général, vérification, 48:16-7
- Ressources humaines et personnel, 48:7
- Nouveau-Brunswick, succursales, 48:17
- Saskatchewan, aide, bié, prix, fluctuation, influence, 43:17,18

Small Business Loans Act (SBLA)—Cont'd**Program—Cont'd**

Utility and popularity, 32:16; 41:6,13,19; 53:7,9

Regulations*See above*

Modifications proposed through regulations

Surveys and studies, 52:20-1; 53:7

Smith, Bryan, Canadian Exporters Association

Study of the regulations proposed to the Export Development Act, 1:25-6

Smith, Don, TRAC Insurance Services Limited

Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:30-1,33,35-48

Smuggling*See under*

Customs, Canadian-American border

Tobacco and tobacco products

Souveraine (La), bankruptcy

Consequences, learning session, 17:84

Recovery, percentages, 14:33,37; 17:82; 18:46

Underwriters, role, 17:83

Spar Aerospace

Basic information and specialization, 34:11

Special Import Measures Act (SIMA)

Customs Act, administrative duplication, 6:6; 7:8

Sports Illustrated Canada

Employment and staff, 49:49-50,51-2,83

Launching

Business plan and date, 49:8,22,37,43,53

Sports news, Canadian consumer demand, 49:36-7,50

Legislation

Accordance and conformity, allegations, 49:38,43,52-3; 50:24

Countervailed by electronic transmission

Advertising

Advertising rates, comparing data, 49:34-5,48,49,64

Canadian Magazine Publishers Association, 49:39-40, 58-9,77; 50A:10-1

Table supplied for customers, request, 49:52

Readers, unique market niche, 49:34,49,56,61,64,68

Versus Canadian magazines, loss and diversion

Advertisers, 49:56,61

Budget, 49:64-5,79-80,81-2

Bill C-103, discrimination, allegations, 49:35

Ceasing publication, purpose, 49:34,36,50

Retroactive application, 49:10,20-1,21-4,26-7,31,38,60,83, 84,85; 50:11-2,23-4,25,28-9,29-30

Tax, imposition, 49:24-5,28,29,38-9,63

Exclusion requested, 49:25,38,39,43-4,85-6; 50:12,29

Other magazine publishers, discrimination, 50:9,13,24,28

Canadian government, warnings, 49:9,10,22,26-7,52-3; 50:24

Best evidence rule, 50:27-8

Correspondence and consultations, exchange

Appended to the Proceeding of the Committee, 50A:1-30

Distribution requested, 49:19,25,26,37,40,41,53; 50:8

Quotations and chronology, debate, 49:41-3,46,47; 50:8-9, 11-2,15-9,19-20

Refutation, 49:37,40,47-8; 50:16-7

Société du crédit agricole (SCA)—Suite**Services financiers offerts, diversité**

Aquaculture, 48:7

Bovins, approvisionnement, programme, 48:20-1

Compétence et expertise, 42:17,20; 48:13-4,15; 52:14,24; 54R:vi

Contexte historique, 52:13,25-6; 54R:52-4

Créance, titre, émission, 48:44; 54R:22

Dépôts, acceptation, 51:10; 52:18-9

Éthanol, programme, 48:20

Hypothèque, 52:25; 54R:52

À risque partagé, 48:8; 52:13,26; 54R:5

Manque, 42:24-5

Partenariat et alliances, 43:6,8,9; 48:9-10; 54R:30-1

Agro-alimentaire, secteur, suggestion, 52:15-6,23

Alberta, Agricultural Financial Services Corporation, 48:11,19

Banque de développement du Canada, formation, programme, 48:11,12

Fonds d'investissements à valeur ajoutée, 48:9

Heartland Livestock Services, 48:10

Nouveau-Brunswick, services, transfert, 48:10-1,18

Coûts, comparaison, 48:19

Nouvelle-Écosse, 48:18,19

Ontario, 48:19

Transferts provinciaux, procédé, 48:18

Prêt agricole familial, transmission intergénération, 48:8

Prêts, moyennes et chiffres, 48:7,9,44; 52:23,24

Coûts de transaction, 54R:53

Portefeuilles, montant, 51:13; 54R:21

Prêts secondaires, appartenance et contrôle canadien, 42:19-20; 43:6,8; 54R:vi,53

Exportations agricoles, agro-alimentaire, 43:25,29-30

Restrictions, limitations, exemples, 48:8-9,12; 54R:8-9

Programme début agricole, utilité, 41:7

Secteur rural, focus, 42:17; 52:14; 54R:18

Concentration régionale, Prairies, 52:25,26

Société pour l'expansion des exportations, relation, 48:26-7

Société pour l'expansion des exportations (SEE)**Banque de développement du Canada**

Certification, 43:28-9; 48:38-9; 52:12-3

Formation, 47:11,28-9; 48:27,38

Concurrence, 51:18

Distinction

Mandat, 47:11

Services, compétences et prêts, 48:32-3

Fusion, 48:32,33

Corporation commerciale canadienne

Collaboration, complémentarité, 35:6,7,8,9,10,22; 41:24,27-8; 43:33; 48:27,30; 51:37,38-9,41,45; 52:12-3; 54R:42

Compétences et services distincts, 48:30-2; 51:37,38; 52:17, 18; 54R:36

Fusion et rationalisation, 35:9-10,12,14; 41:28; 43:26-7; 51:45; 52:17-8,42-3

Conflits, craintes, 48:31; 51:37-8,41; 52:30-1; 54R:36,43

Recommandation, 54R:iv

Dispositions financières

Agences étrangères de crédit à l'exportation, comparaison, 1:18; 34:7,9-10,17; 35:25-6,31; 36:32

Allemagne, Hermes, 34:9,10,27-8; 35:33; 36:31; 51:12

Dettes publiques et déficits fédéraux, influence, 54R:47

États-Unis, EXIM Bank, 1:30-1,38,39,43; 34:12,17,20,30; 35:10,27-8,29-31,33-4; 36:5; 51:12,18-9

Étude comparative demandée, 35:32-3

Sports Illustrated Canada—Cont'd**Legislation—Cont'd****Countervailed by electronic transmission—Cont'd**

Investment Canada Act, application, 49:35,44-5

Non application, 49:13-4,15,37,43,47; 50:16-20

Loophole, exploitation, allegation, 49:8,9,20,22,37,56,59,63-4; 50:9-10,12,24,28

Tariff Code 9958, not applicable, 49:7-8,13,14-5,18,43

Confirmation, 49:37,40-1,46-7,48,52,53; 50:15; 50A:6

Lobbyist, employed, 49:53-4

U.S. edition, Canadian content, 49:50-1

STANBERRY, Hon. Richard J., Senator

Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:15-6

Starrs, Marlene, Finance Department

Bill C-13, 5:4-9

Biographical notes, 5:44

Steckler, Joey, Unicig Canada Inc.

Bill C-11, 21:27-8,30-1,33

STEWART, Hon. John B., Senator, Acting Chairman of the Committee (issues 7,33,53)

Acting Chairman, election, 7:5; 53:8

Bill C-2, 6:8-9,13-7,27-30,34-6,47-50,60-1,64-8

Bill C-5, 3:38-40

Bill C-11, 21:29,37,40-1

Bill C-12, 12:53-4

Bill C-27, 9:34-7

Bill C-46, 24:11-7,27

Bill C-70, 37:6-11

Bill C-90, 45:7-10

Bill C-91, 38:16-8,26-9,33-4,38-41

Bill C-93, 46:8-11,16-7

Bill C-99, 53:9,12-4,16,18-21

Bill C-102, 46:27-30,32,35-7,40-3

Bill C-103, 49:14,18,53-4; 50:15

Coming into force, 49:23-7,46-8; 50:29-30

Governmental policy, consultation, 49:41; 50:16-20

Bill C-105, 45:12-5

Bill S-2, 2:11-2

Bill S-9, 33:9,12-6,22-3

Examination of the financial system since the 1992 reform

Agriculture, 52:25-6

Atlantic Canada Opportunities Agency, 47:43-4

Banks and banking, 8:38-9,50; 10:33; 30:37,41-2; 33:63-5; 40:20-1; 43:18-9; 44:31-3

Business Development Bank of Canada, 44:33-4; 47:14-6,24

Calmeadow Corporation, 51:31-2

Canada Deposit Insurance Corporation, 5:29-30; 18:69-70; 19:59-60,66; 33:69

Canadian Bankers Association, 8:37-8

Canadian Commercial Corporation, 51:43-4

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, 21:17-9

Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:37-9, 63-4,80-2,96-7; 18:14,33-4; 21:12

Credit unions, 30:16-7,20

Crown financial institutions, 40:20-1; 51:23-4

Deposit insurance, 10:31-2; 16:18-9

Deposit-taking institutions, 8:21-2,23,24-5; 9:13-4,15,27-8; 14:19-24,26; 16:82-3

Dynamic solvency testing, 7:20,22,31-2,39-40,42-3

Société pour l'expansion des exportations (SEE)—Suite**Dispositions financières—Suite****Agences étrangères de crédit à l'exportation, ...—Suite**

France, 1:22-3,28; 31:44; 34:9,10,16,30; 35:18,23,33; 36:12,21-2,31; 40:21; 43:30,34

Italie, 35:33; 43:30

Pertes et déficits, contrôle, 35:34,37; 36:5,6,7

Prix, différences, risques, corrélation, 35:27-9,35-8; 36:5,6,7

Rentabilité et auto-financement, 35:34,37-8; 51:22

Royaume-Uni, 35:33; 36:31

Subventions, guerre, négociations, possibilité, 40:21-2

Voir aussi plus bas

Financement multinational

Agriculture, crédit agricole, accès

Expédition à faible profit, exemples, 43:21; 48:37-8

Porc, 42:18,21-2,26; 48:37; 54R:18

Modifications, besoin, 42:18-9,21

Assurance-crédit

Accès, 1:12-3,17-8,28

Banques, soutien, 1:18,21,24

Concurrents étrangers, 48:24

Europe, comparaison, 34:10-1; 36:30-1,32

Exportations vers États-Unis, demande, 1:18-9,22

Processus et temps de réponse, amélioration, 1:24,26; 48:28, 34-5

Royaume-Uni, exemple, 36:31,33; 48:24

Secteur privé et gouvernement

Intervention gouvernementale justifiée, 54R:5

Petites versus grandes entreprises, 36:33,35-6

Réassurance, coûts, différence, 36:31-2,33; 48:30

Règles de jeu, uniformisation et privatisation, 36:30-1,32-5

Risques, influence, 36:36-7

Travail conjoint, 36:30,32; 52:28,29

Volume d'affaires, 1:12,20-1; 36:6-7,9,30; 48:22,24-5, 27-8,29,33; 52:29

Voir aussi plus bas

Banques - Compagnies d'assurance, concurrence

Augmentation et souplesse, demande et effets, 1:12,16,18,26, 28; 34:7,15,16; 35:16,30; 54R:59

Réserves, 1:33

Transferts de fonds, suggestion, 43:33-4

Autosuffisance**Voir plus bas sous**

Rentabilité

Banques

Compagnies d'assurances, concurrence, mécontente

Clientèle, pourcentage, élimination, 1:19,20,34,47-8

Financement préalable à l'expédition, 1:44,46; 48:24,27,40; 51:8

Marché, perte, crainte, 1:12,21-2,33-4,42

Prêts, dispositions, 1:41-2,43-4,46-7

Règles de jeu, évaluation, 1:29,35-6,38; 36:10-3

SEE, constitution, législation, à l'encontre, 1:34-5

Services et tarifs, comparaison, 1:23-4,36-7,39-40; 48:24

Participation et collaboration, complémentarité

Caisses populaires Desjardins, 48:43-4,58-9

Engagement, besoin, 34:7; 36:22; 41:22,24; 43:24,28,31; 48:39; 51:11

Entreprises en difficultés, garanties fournies, 48:27

Manque, risque trop élevé, 51:11-3,16-7,23; 54R:14,30

Préférence, 36:28-9

Rôle restreint, 1:42; 35:27,29,34-6,39,40-1; 36:11

STEWART, Hon. John B., Senator, Acting Chairman of the Committee (issues 7,33,53)—Cont'd

- Examination of the financial system since the 1992 reform—*Cont'd*
 Economy, 3:26; 29:24-5
 Export Development Corporation, 34:28,31-2,33-4; 36:21
 Exports and exporters, 34:28-30; 35:24-5,36-7,41; 36:21-2;
 40:2-12
 Farm Credit Corporation, 43:17-8
 Financial institutions, 5:24,27-8,30-2; 10:30-1; 12:17,23-6;
 16:82-3; 17:47-8,50; 18:34-6; 19:26,43; 20:28-32,42-3,
 64-5; 21:12-3; 25:14-5,21; 26:22-4; 28:10-1; 29:23-4;
 33:36-7,54-7
 Great-West Life Insurance Company, 17:29-30
 Income tax, 40:18-20
 Inflation rate, 3:28
 Insurance companies, 17:10-1; 31:19-21
 Life insurance, 14:42-4; 16:69-70,74; 17:17,23; 18:10-1,68,
 70-1; 21:14-6
 Office of the Superintendent of Financial Institutions, 20:63-4
 Retirees, 33:88-9,90-1
 Securities, 11:41; 23:32-3
 Small business, 41:17-8
 Trust Companies Association of Canada, 8:21
 Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
 1:22,30-1,38-9,44-5

STOLLERY, Hon. Peter Alan, Senator

- Bill C-103, 50:18
 Bill C-105, 45:14-6
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 41:26;
 42:12-3,19,26; 48:11-2,18-9,36; 52:26-7

STRATTON, Hon. Terrance R., Senator

- Bill C-5, 3:40
 Bill C-11, 13:16-7; 15:15-6; 21:30,38
 Bill C-13, 5:50-1
 Bill C-46, 24:17-8
 Bill C-70, 37:13-4
 Bill C-91, 38:25-6
 Bill C-103, 49:48-9,50
 Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:31
 Banks and banking, 29:20-1; 30:18-20,34-5; 32:14-5,35-6;
 41:10-1
 Business Development Bank of Canada, 43:12; 44:21; 47:12-4,
 23
 Canada Deposit Insurance Corporation, 19:55-6
 Canadian Commercial Corporation, 35:12-3; 41:27-8
 Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins,
 48:50-1
 Crown financial institutions, 40:17-8,26; 41:11,27; 43:13;
 44:24-5; 52:30
 Deposit insurance, 9:13,24,25; 19:49; 20:61
 Deposit-taking institutions, 14:28-9
 Export Development Corporation, 43:33-4
 Exports and exporters, 35:22; 36:13-5,29,35-7
 Farm Credit Corporation, 43:11
 Financial institutions, 5:26-7; 9:25-6; 12:45-6; 17:19; 20:59-61;
 25:10-1; 26:25-6; 33:31-3
 Insurance companies, 19:15-7; 21:14-5; 33:75-7
 Interest rate, small business, impact, 29:18-9
 Office of the Superintendent of Financial Institutions, 16:46;
 18:11-3

Société pour l'expansion des exportations (SEE)—Suite

Dispositions financières—Suite

- Banques-SEE-exportateurs, partenariat, Équipe Canada, risque,
 partage, 1:27,43-4; 34:12-3,15,17-8,26; 35:17,24,32;
 36:8; 41:24; 43:22; 48:24; 52:28,29
 Accord-cadre, 36:9-10,16; 43:23
 Banque Royale et Banque de Montréal, 35:41; 43:23; 48:30
 Banque Toronto-Dominion, 36:8; 43:23; 51:12
 Dialogue et négociations, 1:45-6; 34:25-6; 35:24,40,41;
 36:6,19-20; 48:25-6
 Accélération demandée, 36:22-3
 Participants, 52:10-1
 Relations, améliorations, 43:27-8
 Tiers, intervention, intérêts, 36:22,23
 Garantie à moyen terme, 48:26
 Garantie générale sur les créances, 36:10; 43:23; 48:26;
 52:9
 Garantie gouvernementale, effet de levier, pondération des
 actifs par leur risque, BRI, normes, 51:18-9
 Northstar Trade Finance, 35:41; 36:8; 43:23
 Pays à hauts risques, aide, manque, 51:11-3,16-7,22
 Prêts, libellé, mésentente, 35:41-2
 Risque, évaluation, expertise combinée, 35:42; 36:15-6;
 48:23
 Grandes versus petites et moyennes entreprises, 36:16-7
 Stratégie commerciale internationale, équipes sectorielles,
 véhicule, 52:11-2
 Directives communes, 52:12
 Clients, 48:33
 Exportateurs, appui, 1:12,14-5,18,19; 34:9,10,11,13; 36:22;
 43:22; 48:36; 54R:59
 Autofinancement, désavantage, 35:31
 Exemples, 1:17-8,21-3,27-8,32; 34:18-9
 Succès, consultations rapides, suggestion, 36:13-4
 Guichet unique, 1:12,16,28; 34:9,17; 48:29-30,39-40; 52:7
 Ligne téléphonique, assurance, obtention, 36:7-8; 48:30,
 34-5
 Satisfaction, objectif, 48:22,33,34,39,41
Voir aussi plus bas
 Petites et moyennes entreprises
 Compte du Canada, rôle, 34:16; 35:16; 36:5,9,25; 52:10
 Financement multinational, structure, co-financement, 34:9-10,
 13,20,21; 36:17,24; 48:24; 54R:11-2
 ACIDI-SEE, innovation, 34:7; 43:31,34
 Ankara, Turquie, métro, exemple, 35:32,38-9; 36:13; 48:28
 Centre d'expertise, 48:23
 Investissements étrangers, technologie, aide, manque,
 36:10-1,14,15
 New York, métro, contrat, aide, 1:23
 OCDE, consensus, Union de Berne, règles, application,
 54R:12
 Aide au financement et subvention, 35:15-6; 36:8,10-3
 Canada-OCDE, comparaison, 51:5,12-3,16; 54R:14-5,23-4
 Conditions libérales, admissibilité, 35:15,17,18
 Respect et non respect, cas, 35:18,23,25; 36:11-2;
 43:31-2
 Ministères participants, 52:10
 Pertes, comparaison, 36:5
 Préférence, 34:12
 Taux d'intérêt consentis, EXIM Bank, comparaison, 35:27-9
 Pays à risque élevé, 36:7,11,20; 51:12,16-7
 Brésil, Pérou et Égypte, 36:7,20-1
 Chine et région de l'Asie, 34:12; 35:21; 48:35
 Financement de faveur, 35:17-8; 36:11-2,17,22

Superintendent of Financial Institutions*See*

Office of the Superintendent of Financial Institutions

Swain, Harry, Industry Department

Examination of the financial system since the 1992 reform, 24:7-30

Swedlove, Frank, Finance Department

Examination of the financial system since the 1992 reform, 23:13, 16:28-31,34

SYLVAIN, Hon. John, Senator, Deputy Chairman of the Committee

Bill C-11, 13:5,15,17-21,22-8; 15:4,6-7,11,16-7; 21:32,33-4,41

Bill C-46, 24:7,11,17,29-30

Bill C-59, 27:33

Bill C-70, 37:7,13-9

Bill C-90, 45:9-10

Bill C-91, 38:11-6,29-30,34-6,40-2

Bill C-93, 46:20-3

Bill C-102, 46:37-42

Bill C-103, 49:19,20-3,50,55,64-5,79-81

Excise tax, 49:20,86

Bill C-105, 45:17-8

Bill S-2, 2:13-4

Bill S-9, 33:11-2

Examination of the financial system since the 1992 reform

Agriculture, 42:23-4

Banks and banking, 10:9-10; 27:26-7,30; 30:43-4; 32:18-21, 34-5

Business Development Bank of Canada, 47:16-20

Canada Deposit Insurance Corporation, 16:88-9; 17:71-4;

18:16-8,57-8; 19:24-5,40,58-9,60; 20:53-6; 32:21-2

Canadian Commercial Corporation, 35:8-9

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation,

14:37-8; 18:53-4,67-8

CDIC-2, 18:64

Confederation Life Insurance Company, bankruptcy, 16:75-6;

18:52-3; 19:13,14,21; 20:17

Credit unions, 30:16,25-6

Crown financial institutions, 40:4-5; 44:23-4

Debt, national, foreign ownership, 3:10-1

Deposit insurance, 10:40-1; 12:42; 14:41; 16:15; 18:64-7;

19:49

Co-insurance, 8:27-9,42-3; 9:11-2; 16:15-6; 18:14-5,56-7;

19:62-3; 20:19,52-3,62-3

Deposit-taking institutions, 8:26-7; 14:14-8,25-8

Documents, request, 27:18

Economy, Canadian dollar, exchange rate, 29:27-8

Export Development Corporation, 34:19-21; 35:30-1,38;

36:24-6,28-9,37

Financial institutions

Assets, concentration, 20:17-8

Auditing and auditors, 12:18-21

Consumers, 27:11-4

Derivatives, 23:27-8; 26:10-1; 29:7-10

Managers, 20:36-40; 21:19-20

Non-banks, 31:41-2

Payment system, 25:9-10

Personal information and privacy, 28:16; 33:27-31,45-7

Pillars, compatibility, 25:19-20

Regulation, 19:12-3,41-2; 20:18-9; 23:15-7

Related party transaction, 28:8

Solvency, evaluation, 17:71-2; 28:19-21

Insurance companies, 10:11-2,38-40; 31:11-2,27; 33:75-9

Société pour l'expansion des exportations (SEE)—*Suite*Dispositions financières—*Suite*Financement multinational, structure, co-financement—*Suite*Pays à risque élevé—*Suite*Chine et région de l'Asie—*Suite*

Gouvernement chinois, entremise, 48:36

Europe de l'Est et Russie, situation, 35:20-1,22; 36:7,11,20

Haïti, 48:37

Liste demandée, 48:35-8

Mexique, 36:17-8,20; 48:29,35

Pakistan, 35:29; 48:26

Secteur privé

États-Unis, comparaison, 35:28,29-31

Versus risque souverain, 34:7,9-10,31; 36:36-7; 43:32-3;

48:23; 64R:12

Structured Financing Inc., filiale, 34:15; 36:8

Voir aussi plus haut

Agences étrangères de crédit à l'exportations

Limitées, 1:29-30,31,32,35; 34:7

Non-banques

Voir plus bas

Prêteurs non bancaires

Petites et moyennes entreprises, initiatives, 34:7-8; 35:24;

36:6-7; 48:25,28,29; 64R:65

Aide et utilité questionnée, 41:8,9-10,11; 44:22

Avoirs propres, accroissement, recommandation, 41:23

Banques étrangères, lignes de crédit, ouverture, 48:29,30

Chine et région de l'Asie, 34:12; 35:21; 64R:11

Financement de faveur, 35:17-8; 36:11-2,17,22

Démarrage, problèmes, information, manque, 40:23

Emplois, situation, 36:4-5

Europe de l'Est et Roumanie, 35:20-1,22

Existence et perception publique, 41:9; 43:29; 48:41-2

Insistance, besoin, 41:23; 48:41

Non-banques, exclusion, 36:28-9

Préalable à l'expédition, 1:11-2,15,22-3,27,44; 36:16-7;

43:24; 48:24,27,40; 51:8

Prêteurs non bancaires, exclusion, plainte, 31:43; 36:27-9

Prêts, dispositions, 1:41-2,43-4

Libellé, risque, assumption, mécontente, 35:41-2

Moyen et long terme, 34:11,12; 35:35-7; 43:30-1,33; 48:26,

29; 52:29; 64R:12

Plafond, 1:42,46-7; 64R:59

Prêts directs, régime ou garanties gouvernementales, 34:7,19;

35:28-30,31,32,35,38,42; 36:5-6,15-6,24-6; 43:23-4;

51:18-9; 64R:33-4,58-60

Recommandations, 36:8-10

Rentabilité, profits et bénéfices d'exploitation, 35:34,37-8;

36:4,6,7,23,24

Autosuffisance, mandat, 34:7,15,16,28; 35:16,19,31,33,34;

43:22; 51:22; 64R:22

Cadre politique, évaluation, responsable, 35:18-9

Excédents éventuels, utilisation recommandée, 36:9,30

Pertes, 35:34,37; 36:5,6,7,24,25,26; 40:23-4

Rendement sur le risque, équilibre, 35:16; 36:23-6; 43:27;

48:22,23,32; 64R:47-8

Transactions, coûts reliés au risque, 35:35-7; 36:5,6,24-5,26

Risque, partage ou transfert

Capacité de souscriptions, craintes, 34:7,19-20,21

Compagnies d'assurance, comparaison, 34:19,20-1

Compétitivité, enjeu, 43:24,27

Couverture, primes et indemnités, définition, 34:20,21-2

Devises employées, 34:23-4; 35:39; 48:32

Évaluation, expertise, 34:28,31-2; 35:42; 36:7; 48:23

SYLVAIN, Hon. John, Senator, Deputy Chairman of the Committee—Cont'd

Examination of the financial system since the 1992 reform—Cont'd
Life insurance

Assets, 18:58-9; 19:13-4,21-2; 20:24-5; 21:10

Consumer, protection, 18:71; 18:54-8; 19:25-8

Disclosure, 16:34-7,45-8,55-8

Liquidation and rehabilitation, 18:39

Merger and consolidation, 17:41-2

Rating agencies, 17:13-4

Regulation, 21:10-2; 28:12

Underwriters, 17:80-4

Tourism, 42:9-10,15-8

Trust companies, 33:62-3

Trust Companies Association of Canada, 8:25-8

Organization meeting, 1:7-9

Study of the regulations proposed to the Export Development Act,
1:18-22,31-2,39-40,43-4

Task Force on the Canadian Magazine Industry

Co-chairman, testimony, intention, 49:70

Creation, 49:9,21,48; 50:8-9

Mandate, 49:42,48; 50:12,19

Member, advertising expert, 49:78

Report, recommendation, 49:8,16,17-8,21,38,40,43-4,69; 50:21

Research work, 49:10

Task Micro-Electronics Inc.

Basic information, 1:17

Export Development Corporation, importance, 1:17,18,24

Export insurance, importance, 1:17-8

Tassé-O'Callaghan report

See

Task Force on the Canadian Magazine Industry

Taub, Roy N., Standard & Poor's Ratings Group, New York

Examination of the financial system since the 1992 reform,
16:28-30,32,36,41-3,45,47-8

Taylor, Robin, Canadian Exporters Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
34:11-4,29,33

Taylor, Stephen A., Canadian Fraternal Association

Examination of the financial system since the 1992 reform,
33:69-79

THÉRIAULT, Hon. L. Norbert, Senator

Bill C-2, 6:32-4,66-7

Bill C-11, 13:7-10,17,21-3; 15:7-8,11-3

Bill C-13, 5:45-6,48,50

Bill C-15, 5:44

Bill S-2, 2:13

Examination of the financial system since the 1992 reform

Canada Deposit Insurance Corporation, 5:33,34-6

Deposit brokers, 11:11

Deposit-taking institutions, 5:36; 9:16,17-8

Financial institutions, 5:33-4; 11:18-9

Inflation, dollar, influence, 3:19-21

Thiessen, Gordon G., Bank of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 3:6-35;
29:4-32

Société pour l'expansion des exportations (SEE)—Suite

Dispositions financières—Suite

Risque, partage ou transfert—Suite

Voir aussi plus haut sous

Banques-SEE-exportateurs, partenariat

Financement multinational

Rentabilité

Subventions, considération, 1:31-2,36; 43:22-3

Succursales, 48:29,34; 51:11

Commercialisation et promotion, 48:34-5,41; 51:13

Volume d'activités, 48:22,27-8

Rendement, mesure, 48:33

Vérificateur général, vérification, 48:33-4

Versus ressources humaines, 48:33

Histoire législative, 54R:58-60

Constitution et existence, 1:10; 36:4; 48:22

Juridiction, 52:9-10

Ministre, approbation, 1:42,48

Mandat, rôle et pouvoirs, 34:12,18; 43:24; 48:22,40;

54R:11-2,58-9

Élargissement, 1:10-1,15,18,35,40-1; 43:27,28; 48:41; 52:9;

54R:59-60

Préoccupations, 1:35,41-2,44-5,47,48; 34:18; 42:18-9,21;

43:22; 54R:22,33-4

Ressources humaines, personnel, perte, exode et manque, 34:14

Compétences et savoir, 34:33-4; 35:31,40; 48:41; 51:7-8;

54R:22-3

Étudiants, échange, 34:22-3; 36:18-9

Politique salariale, révision, impératifs, 34:15,22,23,32-3;

36:21

Société du crédit agricole, relation, 48:28-7

Investissements réorientés, 51:22-3; 54R:30

Vente proposée, 36:37

Sociétés

Voir

Sociétés par actions

Sociétés d'assurances, Loi

Discussion

Art. 165(2) - Obligations précises, 27:23-4

Art. 368 - Rapport au conseil d'administration, 7:22

Art. 369(3) - Défaut d'agir, 7:22,34

Art. 489 - Règlements, 27:24

Dispositions

Actuaires, rôle, 7:28-9

Incorporation, 1:34-5

Sociétés d'État

Voir

Institutions financières d'État

Sociétés de la Couronne

Voir

Institutions financières d'État

Sociétés de secours mutuels

Voir sous

Assurances, compagnies

Sociétés par actions

Modifications législatives

Comités, Chambre et Sénat, examen aux trois ans, 12:50

Consultations publiques, intervenants, 12:52-3,54-5

Thivierge, Marie-Josée, Industry Department
Bill C-99, 53:10-6

Thompson, Gordon M., Canadian Finance and Leasing Association
Examination of the financial system since the 1992 reform,
31:31-3,38-9,41-4; 36:26-9

Thompson, John, Office of the Superintendent of Financial
Institutions
Examination of the financial system since the 1992 reform,
18:11-20,23-9,31-3,36-43

Thomson, Tamra L., Canadian Bar Association
Bill C-103, 49:73-4

Time Canada Ltd
See
Sports Illustrated Canada

Time Warner Inc.
See
Sports Illustrated Canada - Time Canada Ltd

Tobacco and tobacco products

- Anti-smuggling
 - Enforcement agencies, powers, changes, 13:5-6,6-7; 21:35
 - Seized contraband, immediate destruction, 13:6
 - Success, comparison, difficulties, 13:9-10
 - See also below under*
 - Cigarettes
- Cigarettes
 - Kiddie packs, sales, prohibition
 - Avoidance, 13:7,13,19; 15:13,14; 21:37-8
 - Cogency questioned, 13:12-4
 - Consumers, 13:7,14,18-9,24-5; 15:5,12; 21:28
 - Fines, 13:20
 - Health, improvement, purpose, 13:6,14-5,24; 21:34-5
 - Liquor industry, similarity, 21:28
 - Manufacturers, production, 13:12,13,14,15,21,24; 15:5,15
 - Packaging, prohibition, 13:6,23,25
 - Prices, 13:13
 - Regular-sized packages, impact, questioned, 21:40-1
 - Stocks
 - Disposal and run-off, 13:9,15-6
 - Retailers, penalized, 13:13-4,16,17,19,20,22,25-6; 15:5-6,7,9-10
 - Stale date and delays, 13:12,15,16-7,19,20-3,24; 15:5,6,9,12,13,14-5,16-7; 21:38,39
 - Reimbursement and take back, 13:11-2,20; 15:9,15-6
 - Wholesalers, position, 15:7-8
 - Taxes, rebate, 5,000 cartons or more
 - Major chains, advantages, 15:6,7,8
 - Retailers, disadvantages, 15:7,10-1,14
 - Warning, lack, 21:35
 - Marking and stamping, 13:6; 21:35
 - Minimum size, provincial, 21:38
 - Nausea creating chemicals, insertion, suggestion, 21:32
 - Retail sales, profitability, 15:13-4
 - Single dispenser, conception and fabrication
 - Bill C-11, influence, 21:28,29,33-4
 - Consumption, encouragements, 21:30,31-2
 - Reducing, 21:27-8,29,30-1
 - Labelling and warning, 21:28-9,33

Sociétés par actions—Suite

- Modifications législatives—Suite
 - Contrôle et filiale, définition, amélioration, 12:49
 - Diplômes universitaires, attribution, 12:54
 - Technologies nouvelles, recours permis, 12:50
- Régie des sociétés
 - Conseils d'administration
 - Bassin, expansion, besoin, 20:34,36-7
 - Rôle
 - Directeurs, relations et conflits, 20:39-40,41-4
 - Groupe de travail fédéral-provincial, création, Recommandation, 20:38-9
 - Indépendance, importance, 20:33-4,35-6,40
 - Public, confiance, gardiens, 20:33,34-5
 - Définition, 20:32
 - Modifications législatives, 12:49-50
 - Consultations, participation, 26:19-20
 - États-financiers, communication, obligation abolie, 12:50,51-2
 - Institutions financières, comparaison, 23:17-8
 - Pièces comptables, conservation, périodicité, 12:50
- Voir aussi*
 - Institutions financières

Sociétés par actions, Loi canadienne, Loi modifiant

- Voir*
 - Projet de loi C-12

Souveraine (La), faillite

- Intermédiaires financiers, rôle, 17:83
- Leçons à tirer, séances d'information, 17:84
- Recouvrement, taux, pourcentages, 14:33,37; 17:82; 18:46

Sper Aerospace

- Information de base et spécialisation, 34:11

Sports Illustrated Canada

- Édition américaine, contenu canadien, 49:50-1
- Emplois et personnel, 49:49-50,51-2,83
- Lancement
 - Nouvelles sportives, Canadiens, intérêt, 49:36-7,50
 - Plan opérationnel et date, 49:8,22,37,43,53
- Législation
 - Conformité, allégations, 49:38,43,52-3; 50:24
 - Contournement grâce à la transmission par voie électronique
 - Code tarifaire 9958, inapplication, 49:7-8,13,14-5,18,43
 - Confirmation, 49:37,40-1,46-7,48,52,53; 50:15; 50A:20
 - Faillie, exploitation, allégation, 49:8,9,20,22,37,56,59,63-4; 50:9-10,12,24,28
 - Investissement Canada, Loi, application, 49:35,44-5
 - Inapplication, 49:13-4,15,37,43,47; 50:16-20
 - Politique gouvernementale, à l'encontre, déclarations et avertissement, 49:9,10,22,26-7,52-3; 50:24
 - Correspondance et consultations, échange
 - Annexion aux procès-verbaux du Comité, 50A:1-30
 - Citations et chronologie, débat, 49:41-3,46,47; 50:8-9,11-2,15-9,19-20
 - Distribution demandée, 49:19,25,26,37,40,41,53; 50:8
 - Réfutation, 49:37,40,47-8; 50:16-7
 - Règle de la meilleure preuve, 50:27-8
 - Projet de loi C-103, discrimination, allégation, 49:35
 - Application rétroactive, 49:10,20-1,21-4,26-7,31,38,60,83,84,85; 50:11-2,23-4,25,28-9,29-30
 - Cessation, but visé, 49:34,36,50

Tobacco and tobacco products—Cont'd**Cigarettes—Cont'd****Single dispenser, conception and fabrication—Cont'd**

Location, licensed establishment, minors, access denied, 21:28, 29,30

Opposition, 21:36

Price and profits, 21:27,31

Test market and patents, 21:29-30,32

Tobacco product, buying, location, 21:32-3

Smuggling

Canadian-American border, decrease, 13:9-10

Increase, percentages, 13:11

Interprovincial smuggling, future regulation, 13:10

Smoking, inciting, 15:5; 21:36

Regulatory framework, need, 21:36-7**Smokeless tobacco, minimum size, recommendation, 21:35****Taxes**

Burden, smuggling, origin, 13:7

Collection, retailers, wholesaler and manufacturer, process, 15:6-7

Decrease

Price, 13:19; 45:10

Revenues, impact, 13:7-8,11

Smokers, increase, impact, 13:8,10-1,12; 21:38

Smuggling, influence, 13:11; 45:7-8

Specific tobacco marking, Prince Edward Island and Nova Scotia, 45:7,8

Impact, 15:11-2

Quebec, situation, 15:8-9,10,11,12-3,14

Increase, Quebec, Ontario and Prince Edward Island, 45:7-8**Rollback, unilateral federal, 15:6,7****Use, death and disabilities, 13:14; 21:34,37****Young smokers**

Fifteen packs, target, 13:6,13,14; 21:35

Erroneous perception, 13:7,19,24-5; 15:5,12; 21:28

Percentages, 13:18-9; 21:36

Sale, prohibition, avoidance, 21:37-8

Nova Scotia Council on Smoking and Health, survey, 13:18; 15:4; 21:36

Sales to minors

Fines, increase, 13:6,17

Legal age, increase, 13:6; 15:9; 21:35

Prohibition, 13:8,12,17,20

Smoking

Education and income, correlation, 21:37

Increase, taxes, decrease, impact, 21:38

Prevention, education, importance, 13:8-9,14-5

Smugglers, incitation, 15:5

Warning labels, influence, 21:38-9

Young women, weight loss, correlation, 21:39

Todd, Rosalie Daly, Consumers Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, 27:7, 16-8

Tourism**Agri-tourism**

Countries and provinces, examples, 42:14

Developing product, different elements, 42:14-5

British Columbia, infrastructure, 42:12**Employment situation, 42:4****Failures, figures, 42:8-9****Sports Illustrated Canada—Suite****Législation—Suite****Contournement grâce à la transmission par voie ...—Suite**

Projet de loi C-103, discrimination, allégation—Suite

Taxe, imposition, 49:24-5,28,29,38-9,83

Exclusion demandée, 49:25,38,39,43-4,85-6; 50:12,29

Autres publications, discrimination, 50:9,13,24,28

Publicité

Lecteurs, marché unique, 49:34,49,56,61,64,68

Tarifs publicitaires, tableau comparatif, 49:34-5,48,49,64

Canadian Magazine Publishers Association, 49:39-40,

58-9,77; 50A:25-7

Grille pour client, demande, 49:52

Versus magazines canadiens, perte et détournement

Annonces, 49:56,61

Budget, 49:64-5,79-80,81-2

Lobbyistes employés, 49:53-4**STANBERRY, honorable Richard J., sénateur**

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:15-6

Starrs, Marlene, ministre des Finances

Notes biographiques, 5:44

Projet de loi C-13, 5:49

Steckler, Joey, Unicig Canada Inc.

Projet de loi C-11, 21:27-8,30-1,33

STEWART, honorable John B., sénateur, président suppléant du Comité (fascicules 7,33,53)

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:22,30-1,38-9,44-5

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Agence de promotion économique du Canada atlantique, 47:43-4

Agriculture, 52:25-6

Association des banquiers canadiens, 8:37-8

Association des compagnies de fiducie du Canada, 8:21

Assurance-dépôts, 10:31-2; 16:18-9

Assurance-vie, secteur, 14:42-4; 16:69-70,74; 17:17,23;

18:10-1,68,70-1; 21:14-6

Assurances, compagnies, 17:10-1; 31:19-21

Banque de développement du Canada, 44:33-4; 47:14-6,24

Banques et opérations bancaires, 8:38-9,50; 10:33; 30:37,

41-2; 33:63-5; 40:20-1; 43:18-9; 44:31-3

Bureau du surintendant des institutions financières, 20:63-4

Calmeadow Corporation, 51:31-2

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:37-9,

63-4,80-2,96-7; 18:14,33-4; 21:12

Coopératives de crédit, 30:16-7,20

Corporation commerciale canadienne, 51:43-4

Économie, 3:26; 29:24-5

Examen dynamique de solvabilité, 7:20,22,31-2,39-40,42-3

Exportations et exportateurs, 34:28-30; 35:24-5,36-7,41;

36:21-2; 40:21-2

Great-West, compagnie d'assurance-vie, 17:29-30

Impôts sur le revenu, 40:18-20

Inflation, 3:28

Institutions de dépôts, 8:21-2,23,24-5; 9:13-4,15,27-8;

14:19-24,26; 16:82-3

Institutions financières, 5:24,27-8,30-2; 10:30-1; 12:17,23-6;

16:82-3; 17:47-8,50; 18:34-6; 19:26,43; 20:28-32,42-3,

64-5; 21:12-3; 25:14-5,21; 26:22-4; 28:10-1; 29:23-4;

33:36-7,54-7

Tourism—Cont'd

- Financing needs, credit and loans, access
 - Angel money and love money, 42:7,8,15
 - Business Development Bank, usefulness, 42:6,8,13; 54R:12
 - Difficulties, magnitude, numbers, 42:15-6
- Governments
 - Federal, provincial and regional duplication, 42:11-2,16
 - Federal financing
 - Direct sources, programs, examples, 42:11,16
 - Withdrawal, impact, 42:12
- Industry diversity, valuation knowledge, need, 42:5,7; 54R:12
 - Bank, collaboration, progress, 42:9
 - Case by case expertise, 42:6
 - Patient capital, 42:6,7,9
 - Regional mechanism, 42:6,15; 54R:12
- Micro loans, need, 42:5-6,7-8,13
 - Pool of loans, pooled by segment, 42:9-10
- Recession, influence, 42:5
- Seasonal industry, influence, 42:5
- Small business, need, differences, 42:5
- Foreign currency earner, 42:4,9
- Historical changes, 42:12,13
- Northern Ontario, decline, issues, 42:12-3

Tourism Industry Association of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 42:4-16
- Membership, representatives, 42:11
- Fees, amounts, 42:13-4

Trac Insurance Services Limited

- Background information, 16:31,35

Trade Indemnity

- Basic information, 36:30,34,37; 48:24
- Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 36:29-37

Trebilcock, Michael (Personal presentation)

- Biographical notes, 40:5
- Examination of the financial system since the 1992 reform, 40:9-22

Trenton Industries Incorporated

- Export Development Corporation, importance, 1:27-8

Trust companies

- Bankruptcy
 - Examples, 22R:2
 - Historical reasons, 8:22; 10:6; 40:25-6
 - Real estate, investment, influence, 18:35; 33:62
- Canada Trust, size, definition, 8:21
- Constitution, reason, 8:6
- Deposit insurance and mortgage loans, parallel terms, importance, 8:8-9
- Disclosure, recommendation, 22R:xx,59
- Dynamic solvency testing, actuarial analysis
 - Board of directors, report, obligation, 7:19,20-1
 - Control procedure, insurance industry, similarity, 7:32
 - Foreign insurers, 7:27
 - Process, applicable, 7:18-20,31-2
 - Assets, liability, 7:30-1,43
 - Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, evaluation, 7:37-8

STEWART, honorable John B., sénateur, président suppléant du**Comité (fascicules 7,33,53)—Suite**

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992—Suite
- Institutions financières d'État, 40:20-1; 51:23-4
- Petites et moyennes entreprises, 41:17-8
- Retraités, 33:88-9,90-1
- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes, 21:17-9
- Société d'assurance-dépôts du Canada, 5:29-30; 18:69-70; 19:59-60,66; 33:69
- Société du crédit agricole, 43:17-8
- Société pour l'expansion des exportations, 34:28,31-2,33-4; 36:21
- Valeurs mobilières, 11:41; 23:32-3
- Président suppléant, élection, 7:5; 53:6
- Projet de loi C-2, 6:8-9,13-7,27-30,34-6,47-50,60-1,64-6
- Projet de loi C-5, 3:38-40
- Projet de loi C-11, 21:29,37,40-1
- Projet de loi C-12, 12:53-4
- Projet de loi C-27, 9:34-7
- Projet de loi C-46, 24:11-7,27
- Projet de loi C-70, 37:6-11
- Projet de loi C-90, 45:7-10
- Projet de loi C-91, 38:16-8,26-9,33-4,38-41
- Projet de loi C-93, 46:8-11,16-7
- Projet de loi C-99, 53:9,12-4,16,18-21
- Projet de loi C-102, 46:27-30,32,35-7,40-3
- Projet de loi C-103, 49:14,18,53-4; 50:15
- Entrée en vigueur, 49:23-7,46-8; 50:29-30
- Politique gouvernementale, consultation, 49:41; 50:16-20
- Projet de loi C-105, 45:12-5
- Projet de loi S-2, 2:11-2
- Projet de loi S-9, 33:9,12-6,22-3

STOLLERY, honorable Peter Alan, sénateur

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 41:26; 42:12-3,19,26; 48:11-2,18-9,36; 52:26-7
- Projet de loi C-103, 50:18
- Projet de loi C-105, 45:14-6

STRATTON, honorable Terrance R., sénateur

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:31
- Assurance-dépôts, 9:13,24,25; 19:49; 20:81
- Assurances, compagnies, 19:15-7; 21:14-5; 33:75-7
- Banque de développement du Canada, 43:12; 44:21; 47:12-4, 23
- Banques et opérations bancaires, 29:20-1; 30:18-20,34-5; 32:14-5,35-6; 41:10-1
- Bureau du surintendant des institutions financières, 16:46; 18:11-3
- Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins, 48:50-1
- Corporation commerciale canadienne, 35:12-3; 41:27-8
- Exportations et exportateurs, 35:22; 36:13-5,29,35-7
- Institutions de dépôts, 14:28-9
- Institutions financières, 5:26-7; 9:25-6; 12:45-6; 17:19; 20:59-61; 25:10-1; 26:25-6; 33:31-3
- Institutions financières d'État, 40:17-8,26; 41:11,27; 43:13; 44:24-5
- Intérêts, taux, 29:18-9
- Société d'assurance-dépôts du Canada, 19:55-6
- Société du crédit agricole, 43:11
- Société pour l'expansion des exportations, 43:33-4
- Projet de loi C-5, 3:40

Trust companies—Cont'dDynamic solvency testing, actuarial analysis—*Cont'd*Process, applicable—*Cont'd*

Current effect and future effect of future events, difference, 7:39-40

Deposit-taking institutions, 7:28-9,35

Evaluation, 8:29-30,32

Globalized corporations concept, complication, 7:42-3

Holding companies, influence, 7:34-5

Inflation rate, fluctuation, influence, 7:40-1

Interest rates, fluctuation, influence, 7:41-2

Trust subsidiary owned by insurance company, 7:33-4; 14:44-8

Merger and absorption by banks, 8:43; 10:6,9; 11:25-6; 26:7;

30:28-9; 31:5; 32:7,19; 33:84

Trust Companies Association of Canada, withdrawal, 33:63

Regulation and supervisory system

Capital, requirements and taxation, discouragement, 33:60,61,66

Equitable and relevancy, size and nature, consideration, 33:58-60, 61,62,68

Banks, competition, 33:63-4,65-6

Existing, satisfactory, 33:58

Ontario, equal approach, federal harmonization, 8:12; 9:10;

11:30-1; 23:28-30; 33:61,62-3,66

Constitutionality, 11:49-50

Owner discretion over management, regulation, 8:24-5

Restrictions, 39R:3

Self-regulation, 33:59,66

Streamlining and rationalization, recommendation, 33:59

Transparency, greater, 33:58

Sector

Importance and growth, prediction, 33:81

Sound and solidity, 8:13; 33:58,62; 39R:5-6

Small business, credit, access, 41:15

Subsidiary versus holding companies

Board of directors

Independence, recommendation, 22R:xiii,xxii,78

Logic, lack, allegation, 33:59

Overlapping, 10:7; 11:39; 22R:11,74-5,78

Distinction

Definition and financial reports, disclosure, need, 12:28,49;

17:54-5,61; 21:23,25-6; 22R:xii,xxii,11-2,74,77

Regulation, recommendation, 10:26,30-1; 11:39; 12:28-9;

22R:75-9

Financial stress, bringing, 10:7; 22R:11,74

Trust Companies Association of Canada

Examination of the financial system since the 1992 reform, position, 8:4-41; 33:58-69

Members, 8:21,23,26; 33:63

Unemployment

United States, rate, 3:28

Unicig Canada Inc.

Bill C-11, position, 21:27-32

Upton, Thomas, A.M. Best Company, New York

Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:26-8,33-4,37-8,42,47,49

Visible minority communities

Banks, employment equity, 32:17-8

Canadian population, statistical predictions, 32:17

STRATTON, honorable Terrance R., sénateur—Suite

Projet de loi C-11, 13:16-7; 15:15-6; 21:30,38

Projet de loi C-13, 6:50-1

Projet de loi C-46, 24:17-8

Projet de loi C-70, 37:13-4

Projet de loi C-91, 38:25-6

Projet de loi C-103, 49:48-9,50

Surintendant des institutions financières

Voir

Bureau du surintendant des institutions financières

Swain, Harry, ministre de l'Industrie

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 24:7-30

Swedlove, Frank, ministre des Finances

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 23:13, 16,28-31,34

SYLVAIN, honorable John, sénateur, vice-président du Comité

Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations, 1:18-22,31-2,39-40,43-4

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Agriculture, 42:23-4

Association des compagnies de fiducie du Canada, 8:25-6

Assurance-dépôts, 10:40-1; 12:42; 14:41; 16:15; 18:64-7; 19:49

Co-assurance, 8:27-9,42-3; 9:11-2; 16:15-6; 18:14-5,56-7; 19:62-3; 20:19,52-3,62-3

Assurance-vie, secteur

Actif, 18:58-9; 19:13-4,21-2; 20:24-5; 21:10

Agences de cotation, 17:13-4

Consommateur, protection, 16:71; 18:54-6; 19:25-6

Divulgateion, 16:34-7,45-6,55-8

Fusion et consolidation, 17:41-2

Intermédiaires financiers, 17:80-4

Liquidation et redressement, 18:39

Réglementation, 21:10-2; 28:12

Assurances, compagnies, 10:11-2,38-40; 31:11-2,27; 33:75-9

Banque de développement du Canada, 47:16-20

Banques et opérations bancaires, 10:9-10; 27:26-7,30;

30:43-4; 32:18-21,34-5

Confédération, compagnie d'assurance-vie, faillite, 16:75-6; 18:52-3; 19:13,14,21; 20:17

Coopératives de crédit, 30:16,25-6

Corporation commerciale canadienne, 35:8-9

Dette publique, propriété étrangère, 3:10-1

Documents, demande, 27:18

Économie, dollar canadien, taux de change, 29:27-8

Fiducie, sociétés, 33:62-3

Institutions de dépôts, 8:26-7; 14:14-8,25-8

Institutions financières

Actif, concentration, 20:17-8

Administrateurs, 20:36-40; 21:19-20

Consommateurs, 27:11-4

Dérivés, transactions, 23:27-8; 26:10-1; 29:7-10

Non-banques, 31:41-2

Piliers, compatibilité, 26:19-20

Réglementation, 19:12-3,41-2; 20:18-9; 23:15-7

Renseignements personnels et vie privée, 28:16; 33:27-31, 45-7

Solvabilité, évaluation, 17:71-2; 28:19-21

Système de paiement, 25:9-10

Vytec Corporation

- Basic information, 1:21
- Credit insurance, obtention, 1:21-2,36,37

Wahl, Al, Canadian Exporters Association

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 34:15-7,27

Walden, David, Canadian Heritage Department

- Bill C-93, 46:6-23

Walsh, Mary, Industry Department

- Bill C-12, 12:52-4

Ward, Debra, Tourism Industry Association of Canada

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 42:4-18

Warrillow, Jim, Canadian Magazine Publishers Association

- Bill C-103, 49:61,63-5,69

Watson, Samy, Finance Department

- Bill C-13, 5:45-8,50
- Biographical notes, 5:44

WATT, Hon. Charlie, Senator

- Bill C-13, 5:46

Wattson, Nicholas P., Time Canada Ltd

- Bill C-103, 49:34-9,44,49-52

WED

See

- Western Economic Diversification Canada

Western Economic Diversification Canada (WED)

- Jurisdiction, 47:17,42,49; 52:16-7; 54R:64
- Mandate, 44:19; 47:34,35; 54R:64
- Small business, capital, access, role, 47:34; 54R:64-5
 - Branches and rural delivery system, 47:34-5,36
 - Individual loans, 47:41-2
 - Patient capital, 47:35
 - Private sector
 - Access, gaps, 47:36
 - Partnership, 44:10-1,17-8,21,28,48; 54R:35
 - Investment funds, 47:35,36-7,38; 54R:34
 - Loans, size, 47:37; 54R:34
 - Negotiations, 47:37-8
 - Single window access, 47:35,41-2,48; 54R:iv,34
 - Information, increase, 47:34,36
 - Women enterprise centres, 47:35,36,37

Whelan Susan, Parliamentary Secretary to the Minister of National Revenue

- Bill C-11, 13:23-6

White, Michael, Confederation Life Insurance Company

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 16:58, 62-3,71-3

Whyte, Garth, Canadian Federation of Independent Business

- Examination of the financial system since the 1992 reform, 41:9, 12-4,16,18-21

SYLVAIN, honorable John, sénateur, vice-président du**Comité—Suite**

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992—*Suite*
- Institutions financières—*Suite*
- Transactions apparentées, 28:6
- Vérification et vérificateurs, 12:18-21
- Institutions financières d'État, 40:4-5; 44:23-4
- SADC-2, 18:64
- Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes, 14:37-8; 18:53-4,67-8
- Société d'assurance-dépôts du Canada, 16:88-9; 17:71-4; 18:16-8,57-8; 19:24-5,40,58-9,60; 20:53-6; 32:21-2
- Société pour l'expansion des exportations, 34:19-21; 35:30-1, 38; 36:24-6,28-9,37
- Tourisme, 42:9-10,15-6
- Projet de loi C-11, 13:5,15,17-21,22-6; 15:4,6-7,11,16-7; 21:32,33-4,41
- Projet de loi C-46, 24:7,11,17,29-30
- Projet de loi C-59, 27:33
- Projet de loi C-70, 37:7,13-9
- Projet de loi C-90, 45:9-10
- Projet de loi C-91, 38:11-6,29-30,34-6,40-2
- Projet de loi C-93, 46:20-3
- Projet de loi C-102, 46:37-42
- Projet de loi C-103, 49:19,20-3,50,55,64-5,79-81
- Taxe d'accise, 49:20,86
- Projet de loi C-105, 45:17-8
- Projet de loi S-2, 2:13-4
- Projet de loi S-9, 33:11-2
- Réunion d'organisation, 1:7-9

Tabac et produits du tabac**Cigarettes****Contrebande**

- Augmentation, pourcentage, 13:11
- Frontière canado-américaine, contrôle et diminution, 13:9-10
- Interprovinciale, réglementation prochaine, 13:10
- Tabac, usage, incitation, 15:5; 21:36

Distributrices à l'unité, invention et conception

- Consommation, incitation, 21:30,31-2
- Réduction, 21:27-8,29,30-1
- Emballage, étiquette et avertissement, 21:28-9,33
- Emplacement, établissements licenciés, mineurs, accès refusé, 21:28,29,30
- Marchés, essais et brevets, 21:29-30,32
- Opposition, 21:36
- Prix et profits, 21:27,31
- Projet de loi C-11, influence, 21:28,29,33-4
- Tabac, achat, emplacement, 21:32-3
- Estampillage et marquage, 13:6; 21:35
- Limite minimale provinciale, 21:36

Mini-paquets, vente, interdiction

- Amendes, 13:20
- Avertissement, manque, 21:35
- Bien-fondé questionné, 13:12-4
- Consommateurs, 13:7,14,18-9,24-5; 15:5,12; 21:28
- Contournement, possibilités, 13:7,13,19; 15:13,14; 21:37-8
- Emballage, interdiction, 13:6,23,25
- Fabricants, production, 13:12,13,14,15,21,24; 15:5,15
- Paquets réguliers, vente, incidence questionnée, 21:40-1
- Prix, 13:13
- Santé, amélioration, but, 13:6,14-5,24; 21:34-5
- Spiritueux, comparaison, 21:28

Wilkinson, Jack, Canadian Federation of Agriculture

Examination of the financial system since the 1992 reform,
42:17-28

Women

Entrepreneur, credit access, treatment, 30:24-5; 32:26-8; 41:15-6;
47:35,36,37; 51:26,27,33

World Bank

Contract, Canadian access, 34:24-5; 52:21,23

Wren, Peter, Canadian Bankers Association

Examination of the financial system since the 1992 reform, 35:41-2

Wurts, Brian, Finance Department

Bill C-13, 5:46,50-1

Biographical notes, 5:44

XCAN Grain Pool Ltd.

Basic information and specialization, 34:17,31-2

Yeo, Jonathan, murderer

Coroners' inquest, jury, recommendations, 6:40-3; 7:12-4

Young, R. Alan, Time Canada Ltd

Biographical notes, 49:54

Yugoslavia

General Preferential Tariff, removal, 3:37-8

See page 126 for lists of appendices and witnesses.

Tabac et produits du tabac—Suite**Cigarettes—Suite****Mini-paquets, vente, interdiction—Suite****Stocks et inventaire**

Écoulement et liquidation, 13:9,15-6

Détaillants pénalisés, 13:13-4,16,17,19,20,22,25-6;
15:5-6,7,9-10

Péréemption, date et délai, 13:12,15,16-7,19,20-3,24;
15:5,6,9,12,13,14-5,16-7; 21:38,39

Reprise et remboursement, 13:11-2,20; 15:9,15-6

Grossistes, position, 15:7-8

Taxes, ristourne, 5,000 cartouches et plus

Détaillants désavantagés, 15:7,10-1,14

Grandes chaînes avantagées, 15:6,7,8

Produits nauséux, insertion, suggestion, 21:32

Vente au détail, rentabilité, 15:13-4

Contrebande, lutte

Corps policiers, pouvoirs, modifications, 13:5-6,6-7; 21:35

Produits saisis, destruction immédiate, 13:6

Progrès, élément de comparaison, difficultés, 13:9-10

Voir aussi plus haut sous

Cigarettes**Jeunes**

Conseil sur le tabagisme et la santé de Nouvelle-Écosse,
enquête, 13:18; 15:4; 21:36

Mini-paquets de cigarettes, acheteur cible, 13:6,13,14; 21:35

Perception erronée, 13:7,19,24-5; 15:5,12; 21:28

Pourcentages, 13:18-9; 21:36

Vente, interdiction, contournement, 21:37-8

Usage

Augmentation, taxes, baisse, incidence, 21:38

Avertissements étiquetés, influence, 21:38-9

Contrebandiers, incitation, 15:5

Éducation et revenu, corrélation, 21:37

Jeunes femmes, poids, perte, association, 21:39

Prévention, éducation, importance, 13:8-9,14-5

Vente aux mineurs

Âge légal, augmentation, 13:6; 15:9; 21:35

Amendes, augmentation, 13:6,17

Interdiction, 13:8,12,17,20

Réglementation, cadre, besoin, 21:36-7

Tabac sans fumée, limite minimale, recommandation, 21:35-6

Tabagisme, décès et maladies causées, 13:14; 21:34,37

Taxes

Augmentation, Québec, Ontario et Île-du-Prince-Édouard,
45:7-8

Contrebande, origine, 13:7

Diminution

Contrebande, lutte, 13:11; 45:7-8

Fumeurs, augmentation, incidence, 13:8,10-1,12; 21:38

Marquage particulier, Île-du-Prince-Édouard et
Nouvelle-Écosse, 45:7,8

Prix, 13:19; 45:10

Recettes, incidence, 13:7-8,11

Incidence, 15:11-2

Québec, situation, 15:8-9,10,11,12-3,14

Perception, détaillants, fabricants et grossistes, processus,
15:6-7

Ristourne, fédérale unilatérale, 15:6,7

Tarif de préférence général

Voir sous

Tarif des douanes

Tarif des douanes

- Accès à l'information, Loi, modifications, 46:26
- Droit, programmes de report, 46:24-5
- Demandes, vérifications, procédé informatique, 46:27,29,31
- Échanges de documents informatisés, programme, 46:30-1
- Entrepôt de stockage, citoyeneté, condition, 46:33-5
- Explication écrite demandée, 46:35-8,43
- Intrants de fabrication, réduction tarifaire
- États-Unis, alignement, 46:25
- Règle d'origine, importance, 46:29-30
- Tarif de la nation la plus favorisée
- Définition et explication, 3:41
- États-Unis, alignement, 46:25
- Tarif de préférence général, application
- Durée, prolongation, 3:35,39,40
- Importation, liste contrôlée, suppression
- Pays, 3:37-8
- Produits, 3:36-7
- Chaussures de caoutchouc
- États-Unis, 46:37
- Tarif préférentiel britannique, 3:36; 46:26,36-7
- Politique étrangère et économique, influence, 3:38-9,40
- Responsables, 3:39-40
- Révision par voie de règlements, 3:35-6
- Tarif de la nation la plus favorisée, comparaison, 3:36,40
- Valeur transactionnelle, méthode de calcul, 46:27-8,39-40
- Contestations, modifications législatives possibles, 46:28-9,43
- États-Unis, différences, craintes, 46:37-8
- Contestations judiciaires gagnées, effet d'enchaînement, 46:40-3
- GATT, code d'évaluation, conformité, 46:26,43
- Protectionnisme, 46:38,41,42
- Voyageurs, exemptions, augmentation, 46:25-6
- Compilation, facilitation, 46:31
- Numéro tarifaire général, nouveauté, 46:31-2
- Voir aussi*
- Douanes, frontière canado-américaine

Tarif des douanes, Loi modifiant

- Voir*
- Projet de loi C-5
- Projet de loi C-102

Task Micro-Electronics Inc.

- Créances, assurance, importance, 1:17-8
- Information de base, 1:17
- Société pour l'expansion des exportations, importance, 1:17,18, 24

Taub, Roy N., Standard & Poor's Ratings Group, New York

- Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:28-30,32,36,41-3,45,47-8

Taux d'inflation

- Voir*
- Inflation, taux

Taux d'intérêt

- Banque du Canada, influence, 3:12,34-5
- Bas, incidence, 3:9
- États-Unis, écart, 3:19; 29:21-3
- Fluctuation
- Court terme et long terme, différence, 3:31-2,33-4
- Dollar, influence, 11:20; 29:7,11,26-7

Taux d'intérêt—Suite**Fluctuation—Suite**

Inquiétudes, raison, 3:12-3

Petites et moyennes entreprises, effets, craintes, 29:18-9

Répercussions, 3:14

Hausse, 3:27-8; 29:10

Budget fédéral et déficit, influence, 3:31; 29:6,7,11,22,23

Contrebalancée, 3:30-1; 9:15; 29:6-7,26

Primes de risques élevées, 29:11,14-6

Taxe d'accise, Loi

Loi sur l'accise, distinction, 45:7

Taxe d'accise, Loi modifiant la Loi**Voir**

Projet de loi C-13

Projet de loi C-90

Projet de loi C-103

Taxe sur les produits et services (TPS)**Entreprises**

Crédit sur intrants, méthode simplifiée et harmonisée, 5:45,47,

50-1; 41:12,18-9

Exemptées, 5:45,46

Inscrits, montant, 5:46

Paperasserie, fardeau, 41:17-8

Perceptions supplémentaires, montants, 6:16

Remises semestrielles, refus, 4:7-8,10; 9:31

Remplacement, 5:45,50

Taylor, Robin, Association des exportateurs canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

34:11-4,29,33

Taylor, Stephen A., Association canadienne des sociétés fraternelles

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

33:69-79

THÉRIAULT, honorable L. Norbert, sénateur

Examen du système financier depuis la réforme de 1992

Courtiers en dépôt, 11:11

Inflation, dollar, influence, 3:19-21

Institutions de dépôts, 5:36; 9:16,17-8

Institutions financières, 5:33-4; 11:18-9

Société d'assurance-dépôts du Canada, 5:33,34-6

Projet de loi C-2, 6:32-4,66-7

Projet de loi C-11, 13:7-10,17,21-3; 15:7-8,11-3

Projet de loi C-13, 5:45-6,48,50

Projet de loi C-15, 5:44

Projet de loi S-2, 2:13

Thiessen, Gordon G., Banque du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 3:6-35;

29:4-32

Thivierge, Marie-Josée, ministre de l'Industrie

Projet de loi C-99, 53:10-6

Thompson, Gordon M., Association canadienne de financement et de location

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,

31:31-3,38-9,41-4; 36:26-9

Thompson, John, Bureau du surintendant des institutions financières

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 18:11-20,23-9,31-3,36-43

Thomson, Tamra L., Association du Barreau canadien

Projet de loi C-103, 49:73-4

Time Canada Ltd

Voir

Sports Illustrated Canada

Time Warner Inc.

Voir

Sports Illustrated Canada

Todd, Rosalie Daly, Association des consommateurs du Canada

Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 27:7, 16-8

Tourisme

Agro-tourisme

Pays et provinces, exemples, 42:14

Produit en développement, éléments nécessaires, 42:14-5

Besoins financiers, crédits et prêts, accès

Activité saisonnière, influence, 42:5

Argent des anges ou de l'affection, 42:7,8,15

Banque de développement du Canada, utilité, 42:6,8,13; 54R:13

Difficultés, ampleur, chiffres, 42:15-6

Gouvernements

Fédéral, provincial et régional, duplication, 42:11-2,16

Financement fédéral

Désistement, impact, 42:12

Sources directes, programmes, exemples, 42:11,16

Industrie, diversité, évaluation compétente, besoin, 42:5,7; 54R:13

Banques, collaboration, progrès, 42:9

Capitaux patients, 42:6,7,9

Cas par cas et selon son mérite, 42:6

Mécanisme régional, 42:6,15; 54R:13

Micro-prêts, besoin, 42:5-6,7-8,13

Regroupement par secteurs, 42:9-10

Petites entreprises, besoins différents, 42:5

Récession, influence, 42:5

Colombie-Britannique, infrastructure, 42:12

Devises étrangères, apport, 42:4,9

Emplois, situation, 42:4

Faillites, pourcentage, 42:8-9

Modifications historiques, 42:12,13

Ontario, nord, déclin, facteurs, 42:12-3

TPG

Voir

Tarif des douanes - Tarif de préférence général

TPS

Voir

Taxe sur les produits et services

Trac Insurance Services Limited

Information de base, 16:31,34

Trade Indemnity

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
position, 36:29-37
Information de base, 36:30,34,37; 48:24

Transports aériens

Taxes, augmentation, 45:6,7

Trebilcock, Michael (présentation personnelle)

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
40:9-22
Notes biographiques, 40:5

Trenton Industries Incorporated

Société pour l'expansion des exportations, importance, 1:27-8

Unicig Canada Inc.

Projet de loi C-11, position, 21:27-32

Union Douanes Accise

Projet de loi C-2, position, 6:17-36; 7:10-2
Rapport Ekos, appui, 6:17,18,19-20,28,30,43
Recommandations, 6:22

Upton, Thomas, A.M. Best Company, New York

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
16:26-8,33-4,37-8,42,47,49

Valeurs mobilières

Couverture et protection, 12:30,31,42
Délais, limite, 12:32-3
Remboursement, calcul, formules, 12:33-4,35-6,42-3
Intérêts encourus, 12:47
États-Unis, valeur gouvernementale, 25:16
Maison de courtage
Courtiers indépendants, augmentation, 26:7
Propriété des banques, 12:36; 14:41; 23:25; 26:7; 32:6-7,20,
21; 33:82
Mutuelles, divulgation, exigences, 28:24
Réglementation
ALÉNA, entente non conclue, 23:32
Commission nationale de valeurs mobilières, suggestion,
coopération provinciale, 11:30,39-40,41-3; 12:33; 23:25,
28-30,31-2; 25:8,12,17-9; 26:20,21
Abstention, possibilité, 23:31; 25:17
Constitutionnalité, 11:40-1,42
Date, 23:30
Palier unique, centralisation, souplesse, craintes, 23:32-4
Rôle international, avantage, 23:30-1
Normes, instauration, 12:36-7
Secteur, recettes, valeur, 12:36
Valeurs mobilières sous option, actif sûr, 25:16
Vérification et vérificateurs
Crédibilité, 12:38-40
Internes, 12:46-7
Projets internationaux, capitaux, besoin, évaluation, 12:40-1

Vytec Corporation

Assurance-crédit, obtention, 1:21-2,36,37
Information de base, 1:21

Wahl Al, Association des exportateurs canadiens

Examen du système financier depuis la réforme de 1992,
34:15-7,27

Walden, David, ministère du Patrimoine canadien
Projet de loi C-93, 46:6-23

Walsh, Mary, ministère de l'Industrie
Projet de loi C-12, 12:52-4

Ward, Debra, Association de l'industrie touristique du Canada
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 42:4-16

Warrillow, Jim, Canadian Magazine Publishers Association
Projet de loi C-103, 49:61,63-5,69

Watson, Samy, ministère des Finances
Notes biographiques, 5:44
Projet de loi C-13, 5:45-8,50

WATT, honorable Charlie, sénateur
Projet de loi C-13, 5:46

Wattson, Nicholas P., Time Canada Ltd
Projet de loi C-103, 49:34-9,44,49-52

Whelan Susan, Secrétaire parlementaire auprès du ministre du Revenu national
Projet de loi C-11, 13:23-6

White, Michael, Confédération, compagnie d'assurance-vie
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 16:58, 62-3,71-3

Whyte, Garth, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 41:9, 12-4,16,18-21

Wilkinson, Jack, Fédération canadienne de l'agriculture
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 42:17-28

Wren, Peter, Association des banquiers canadiens
Examen du système financier depuis la réforme de 1992, 35:41-2

Wurts, Brian, ministère des Finances
Notes biographiques, 5:44
Projet de loi C-13, 5:46,50-1

XCAN Grain Pool Ltd.
Information de base et spécialisation, 34:17,31-2

Yeo, Jonathan, meurtrier
Jury du coroner, enquête, recommandations, 6:40-3; 7:12-4

Yugoslavie
Tarif de préférence général, suppression, 3:37-8

Young, R. Alan, Time Canada Ltd
Notes biographiques, 49:54

Voir sur pages suivantes, listes d'annexes et de témoins.

Appendices

Bill C-103

- Letter from Bill Mann, Southam Magazine & Information Group, to the Honourable Michael Kirby, Chairman of the Committee, dated November 30, 1995 (Appendix 5900/B1-C-103.50*5"), 50:4; 50A:9
- Letter from Catherine Keachie, Canadian Magazine Publishers Association, to the Clerk of the Committee, dated December 4, 1995 (Appendix 5900/B1-C-103.50*6"), 50:4; 50A:10-1
- Letter from M.R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, to the Honourable Michael Kirby, Chairman of the Committee, dated December 4, 1995 (Appendix 5900/B1-C-103.50*7"), 50:4; 50A:12
- Letter from M.R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, to the Honourable Michael Kirby, Chairman of the Committee, dated December 5, 1995 (Appendix 5900/B1-C-103.50*8"), 50:4; 50A:13-4
- Letter from Pierre Gravelle, National Revenue, to Gerald Levin, Time Warner Inc., dated January 13, 1993 (Appendix 5900/B1-C-103.50*1"), 50:3; 50A:1-2
- Letter from Pierre Gravelle, National Revenue, to Sandra Berry, Time Canada Ltd., dated April 8 1993 (Appendix 5900/B1-C-103.50*3"), 50:4; 50A:8
- Letter from Sandra Berry, Time Canada Ltd., to Pierre Gravelle, National Revenue, dated January 15, 1995 (Appendix 5900/B1-C-103.50*2"), 50:3; 50A:3-5
- Letter from the Honourable Roy MacLaren, Minister for International Trade, to the Honourable Michel Dupuy, Minister of Heritage Canada, dated January 27, 1994 (Appendix 5900/B1-C-103.50*4"), 50:4; 50A:7-8
- Examination of the financial system since the 1992 reform
State of the Financial System in Canada: Workplan of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, 5A:1-22
- Study of the regulations proposed to the Export Development Act
Report of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, 2A:17-30

Witnesses

- Abdalyan, Ani M., Insurance Bureau of Canada
- Anderson, Hon. David, Minister of National Revenue
- Anderson, George, Insurance Bureau of Canada
- Atkey, Ronald G., Time Canada Ltd
- Babcock, William T., Life Underwriters Association of Canada
- Barron, Christopher, Trust Companies Association of Canada
- Bartholemew, Philip, Comptroller of the Currency, United States
- Bayne, Norm, Industry Department
- Bays, Glen, Canadian Bankers Association
- Beaudoin, François, Business Development Bank of Canada
- Bellevue, Doug, Export Development Corporation
- Berry, Sandra, Time Canada Ltd
- Biddell, Jack (Personal presentation)
- Black, Bill, Maritime Life
- Bonin, Bernard, Bank of Canada
- Bourbonnière, Paul, Life Underwriters Association of Canada
- Bourgeois, Robert, Federal Office of Regional Development (Québec)
- Brault, Marc-A., Foreign Affairs and International Trade Department
- Breakwell, Candace, National Revenue Department
- Brickman, Lucie, Finance Department
- Brierley, James A., Canadian Institute of Actuaries

Annexes

- Étude du règlement de la Loi sur l'expansion des exportations
Rapport du Comité sénatorial permanent des Banques et du commerce, 2A:17-30
- Examen du système financier depuis la réforme de 1992
État du système financier canadien: plan de travail du Comité sénatorial permanent des Banques et du commerce, 5A:1-25
- Projet de loi C-103
- Lettre de Bill Mann, Southam Magazine & Information Group, à l'honorable Michael Kirby, président du Comité, datée du 30 novembre 1995 (annexe 5900/B1-C-103.50*5"), 50:4; 50A:24
- Lettre de Catherine Keachie, Canadian Magazine Publishers Association, au greffier du Comité, datée du 4 décembre 1995 (annexe 5900/B1-C-103.50*6"), 50:4; 50A:25-7
- Lettre de l'honorable Roy MacLaren, ministre du Commerce international, à l'honorable Michel Dupuy, ministre du Patrimoine canadien, datée du 27 janvier 1994 (annexe 5900/B1-C-103.50*4"), 50:4; 50A:21-3
- Lettre de M.R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, à l'honorable Michael Kirby, président du Comité, datée du 4 décembre 1995 (annexe 5900/B1-C-103.50*7"), 50:4; 50A:28
- Lettre de M.R. Alan Young, Osler, Hoskin & Harcourt, à l'honorable Michael Kirby, président du Comité, datée du 5 décembre 1995 (annexe 5900/B1-C-103.50*8"), 50:4; 50A:29-30
- Lettre de Pierre Gravelle, Revenu national, à Gerald Levin, Time Warner Inc., datée du 13 janvier 1993 (annexe 5900/B1-C-103.50*1"), 50:3; 50A:15-6
- Lettre de Pierre Gravelle, Revenu national, à Sandra Berry, Time Canada Ltd., datée du 8 avril 1993 (annexe 5900/B1-C-103.50*3"), 50:4; 50A:20
- Lettre de Sandra Berry, Time Canada Ltd., à Pierre Gravelle, Revenu national, datée du 15 janvier 1993 (annexe 5900/B1-C-103.50*2"), 50:3; 50A:17-9

Témoins

- Abdalyan, Ani M., Bureau d'assurance du Canada
- Anderson, honorable David, ministre du Revenu national
- Anderson, George, Bureau d'assurance du Canada
- Atkey, Ronald G., Time Canada Ltd
- Babcock, William T., Association des assureurs-vie du Canada
- Barron, Christopher, Association des compagnies de fiducie du Canada
- Bartholemew, Philip, Comptroller of the Currency, États-Unis
- Bayne, Norm, ministère de l'Industrie
- Bays, Glen, Association des banquiers canadiens
- Beaudoin, François, Banque de développement du Canada
- Bellevue, Doug, Société pour l'expansion des exportations
- Berry, Sandra, Time Canada Ltd
- Biddell, Jack (présentation personnelle)
- Black, Bill, La Maritime
- Bonin, Bernard, Banque du Canada
- Bourbonnière, Paul, Life Underwriters Association of Canada
- Bourgeois, Robert, Bureau fédéral de développement régional (Québec)
- Brault, Marc-A., ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Breakwell, Candace, ministre du Revenu national
- Brickman, Lucie, ministère des Finances
- Brierley, James A., Institut canadien des actuaires

Witnesses—Cont'd

- Brock, William T., Canadian Bankers Association
- Brown, JoAnne C., Insurance Brokers Association of Canada
- Burns, James W., Great-West Life Assurance Company
- Cantin, Claudette, Canadian Institute of Actuaries
- Cantor, Paul, Confederation Life Insurance Company
- Caponi, Dennis, Life Underwriters Association of Canada
- Carchrae, John A., Canadian Institute of Chartered Accountants
- Carrier, Jean-Jacques, Canadian Institute of Chartered Accountants
- Cavan, Maureen, Canadian Magazine Publishers Association
- Chambers, Morris W., Canadian Institute of Actuaries
- Chant, John (Personal presentation)
- Charest, Yvon, Canadian Institute of Actuaries
- Chertkow, Joseph P., Trust Companies Association of Canada
- Close, Patricia M., Finance Department
- Collis, J. Dean, Canadian Exporters Association
- Conacher, Duff, Democracy Watch
- Cooke, Rolfe, Export Development Corporation
- Cooper, Al, Canadian Bankers Association
- Cooper, Shawn, Canadian Bankers Association
- Coyle, Mary, Corporation Calmeadow
- Cunningham, Gordon, Canadian Life and Health Insurance Association
- Cunningham, Rob, Canadian Cancer Society
- Curleigh, Alan, Canadian Exporters Association
- Currie, Ian, Finance Department
- Dackow, Orest, Great-West Life Assurance Company
- D'Alessandro, Dominic, Manulife Financial
- Damus, Sylvester (Personal presentation)
- Daniels, Mark, Canadian Life and Health Insurance Association
- De Villiers, Priscilla, C.A.V.E.A.T
- DeBelser, Linda, Child Find Canada Incorporated
- Dery, Jean-Marc, Finance Department
- Downey, Brian, Credit Union Central of Canada
- Drake, Mark, Canadian Exporters Association
- Duhaime, Guy, Provincial Association of Quebec Life Underwriters
- Dupuy, Hon. Michel, Minister of Heritage Canada
- Ehgoetz, Wayne, Congress Financial Corporation Canada
- Ernewein, Brian, Finance Department
- Evans, John, Trust Companies Association of Canada
- Eyvindson, Roger, Agriculture and Agri-Food Department
- Farber, Len, Finance Department
- Fernet, Marc, Canadian Institute of Actuaries
- Finlay, J. Richard, J. Richard Finlay & Partners
- Fletcher, Kristen, Canadian Bankers Association
- Flumian, Maryantonett, Western Economic Diversification Canada
- Fortier, Yves, Quebecor Inc.
- Foster, Kent, Health Canada Department
- Freedman, Charles, Bank of Canada
- Froewiss, Kenneth C., J.P. Morgan & Co. Incorporated, New York
- Furbacher, Alan V., Correct Group of Companies
- Gadbois, Michel, Quebec Food Retailers' Association
- Gardner, John R., Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation
- Garneau, Raymond, Canadian Life and Health Insurance Association
- Gerry, Gordon R., Export Development Corporation
- Girard, Evans, Justice Department
- Glover, Donald, Life Underwriters Association of Canada
- Goldberg, Mike (Personal presentation)
- Goulet, François, Canadian Federation of Independent Grocers
- Gourd, André, Quebecor Inc.
- Grassby, Brian W., Canadian Exporters Association

Témoins—Suite

- Brock, William T., Association des banquiers canadiens
- Brown, JoAnne C., Association des courtiers d'assurances du Canada
- Burns, James W., Great-West, compagnie d'assurance-vie
- Cantin, Claudette, Institut canadien des actuaires
- Cantor, Paul, Confédération, compagnie d'assurance-vie
- Caponi, Dennis, Association des assureurs-vie du Canada
- Carchrae, John A., Institut canadien des comptables agréés
- Carrier, Jean-Jacques, Institut canadien des comptables agréés
- Cavan, Maureen, Canadian Magazine Publishers Association
- Chambers, Morris W., Institut canadien des actuaires
- Chant, John, (présentation personnelle)
- Charest, Yvon, Institut canadien des actuaires
- Chertkow, Joseph P., Association des compagnies de fiducie du Canada
- Close, Patricia M., ministère des Finances
- Collis, J. Dean, Association des exportateurs canadiens
- Conacher, Duff, Democracy Watch
- Cooke, Rolfe, Société pour l'expansion des exportations
- Cooper, Al, Association des banquiers canadiens
- Cooper, Shawn, Association des banquiers canadiens
- Coyle, Mary, Corporation Calmeadow
- Cunningham, Gordon, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes
- Cunningham, Rob, Société canadienne du cancer
- Curleigh, Alan, Association des exportateurs canadiens
- Currie, Ian, ministère des Finances
- Dackow, Orest, Great-West, compagnie d'assurance-vie
- D'Alessandro, Dominic, Financière Manuvie
- Damus, Sylvester (présentation personnelle)
- Daniels, Mark, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes
- De Villiers, Priscilla, C.A.V.E.A.T
- DeBelser, Linda, Child Find Canada Incorporated
- Dery, Jean-Marc, ministère des Finances
- Downey, Brian, Centrale des caisses de crédit du Canada
- Drake, Mark, Association des exportateurs canadiens
- Duhaime, Guy, Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec
- Dupuy, honorable Michel, ministre du Patrimoine canadien
- Ehgoetz, Wayne, Congress Financial Corporation Canada
- Ernewein, Brian, ministère des Finances
- Evans, John, Association des compagnies de fiducie du Canada
- Eyvindson, Roger, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire
- Farber, Len, ministère des Finances
- Fernet, Marc, Institut canadien des actuaires
- Finlay, J. Richard, J. Richard Finlay & Partners
- Fletcher, Kristen, Association des banquiers canadiens
- Flumian, Maryantonett, Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada
- Fortier, Yves, Quebecor Inc.
- Foster, Kent, ministère de la Santé
- Freedman, Charles, Banque du Canada
- Froewiss, Kenneth C., J.P. Morgan & Co. Incorporated, New York
- Furbacher, Alan V., Correct Group of Companies
- Gadbois, Michel, Association des détaillants en alimentation du Québec
- Gardner, John R., Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes
- Garneau, Raymond, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

Witnesses—Cont'd

- Gravelle, Pierre, National Revenue Department
- Gray, Brien, Canadian Federation of Independent Business
- Gresham, Jeffrey B., Canadian Exporters Association
- Gunn, Raymond, Canadian Bankers Association
- Hains, Jacques, Industry Department
- Hammill, Tim, Canadian Finance and Leasing Association
- Hammond, Vanessa, Canadian Exporters Association
- Hardy-Lemieux, Suzanne, Provincial Association of Quebec Life Underwriters
- Heatley, Robert, Canadian Fraternal Association
- Hudson, Steven K., Canadian Finance and Leasing Association
- Hutchinson, John, Export Development Corporation
- Jenkins, W. Paul, Bank of Canada
- Jessop, Neil, Canadian Police Association
- Jones, R.R. (Rod), Insurance Brokers Association of Canada
- Jordan, Michael, National Revenue Department
- Kasakowski, Doug, Customs Excise Union
- Katz, Suzan, Canadian Heritage Department
- Keachir, Catherine, Canadian Magazine Publishers Association
- Kemball, Peter, Acorn Partners
- Kennedy, Alex, Insurance Bureau of Canada
- Kerton, Robert, Consumers Association of Canada
- Kiefl, John, National Revenue Department
- Knight, Bill, Credit Union Central of Canada
- Kooiman, Vincent, Justice Department
- Korchinski, Jerry, Unicig Canada Inc.
- Labarge, Suzanne, Office of the Superintendent of Financial Institution
- Labbé, Paul, Export Development Corporation
- Labelle, Robert, Insurance Bureau of Canada
- Lalonde, Gerry, Finance Department
- Langelier, Jean-Guy, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
- Lavelle, Patrick J., Business Development Bank of Canada
- Le Pan, Nick, Finance Department
- Leblanc, Marc, Industry Department
- Legacy, Mansel R., Customs Excise Union
- Leonard Thomas, Insurance Bureau of Canada; Trade Indemnity
- Lepage, Mario, Canadian Heritage Department
- Leslie, Don, Canadian Investor Protection Fund
- Macdonald, Mary, Macdonald & Associates
- MacDonald, Tom, Foreign Affairs and International Trade Department
- Mackenzie, Michael, Office of the Superintendent of Financial Institution
- Malone, Patricia, Finance Department
- Manley, Hon. John, Minister of Industry
- Martin, Peter L., Canadian Finance and Leasing Association
- McCarthy, Jim, Canadian Standards Association
- McFeetors, Raymond L., Great-West Life Assurance Company
- McKendry, David, Canadian Standards Association
- McKinlay, Ronald A., Canadian Finance and Leasing Association
- McLeod, Bill (Personal presentation)
- McLeod, James, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
- McNeil, John D., SunLife Assurance Company of Canada
- McSherry, James, Wood Gundy Inc.
- Miller, Ian, Trade Indemnity
- Moore, James, Canadian Exporters Association
- Morency, Yves, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
- Morgenthau, Lillian, Canadian Association of Retired Persons

Témoins—Suite

- Garry, Gordon R., Société pour l'expansion des exportations
- Girard, Evans, ministère de la Justice
- Glover, Donald, Association des assureurs-vie du Canada
- Goldberg, Mike (présentation personnelle)
- Goulet, François, Fédération canadienne des épiciers indépendants
- Gourd, André, Quebecor Inc.
- Grassby, Brian W., Association des exportateurs canadiens
- Gravelle, Pierre, ministère du Revenu national
- Gray, Brien, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
- Gresham, Jeffrey B., Association des exportateurs canadiens
- Gunn, Raymond, Association des banquiers canadiens
- Hains, Jacques, ministère de l'Industrie
- Hammill, Tim, Association canadienne de financement et de location
- Hammond, Vanessa, Association des exportateurs canadiens
- Hardy-Lemieux, Suzanne, Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec
- Heatley, Robert, Association canadienne des sociétés fraternelles
- Hudson, Steven K., Association canadienne de financement et de location
- Hutchinson, John, Société pour l'expansion des exportations
- Jenkins, W. Paul, Banque du Canada
- Jessop, Neil, Association canadienne des policiers
- Jones, R.R. (Rod), Association des courtiers d'assurances du Canada
- Jordan, Michael, ministère du Revenu national
- Kasakowski, Doug, Union Douanes Accise
- Katz, Susan, ministère du Patrimoine canadien
- Keachir, Catherine, Canadian Magazine Publishers Association
- Kemball, Peter, Acorn Partners
- Kennedy, Alex, Bureau d'assurance du Canada
- Kerton, Robert, Association des consommateurs du Canada
- Kiefl, John, ministère du Revenu national
- Knight, Bill, Centrale des caisses de crédit du Canada
- Kooiman, Vincent, ministère de la Justice
- Korchinski, Jerry, Unicig Canada Inc.
- Labarge, Suzanne, Bureau du surintendant des institutions financières
- Labbé, Paul, Société pour l'expansion des exportations
- Labelle, Robert, Bureau d'assurance du Canada
- Lalonde, Gerry, ministère des Finances
- Langelier, Jean-Guy, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
- Lavelle, Patrick J., Banque de développement du Canada
- Le Pan, Nick, ministère des Finances
- Leblanc, Marc, ministère de l'Industrie
- Legacy, Mansel R., Union Douanes Accise
- Leonard, Thomas, Bureau d'assurance du Canada; Trade Indemnity
- Lepage, Mario, ministère du Patrimoine canadien
- Leslie, Don, Fonds canadien de protection des épargnants
- Macdonald, Mary, Macdonald & Associates
- MacDonald, Tom, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Mackenzie, Michael, Bureau du surintendant des institutions financières
- Malone, Patricia, ministère des Finances
- Manley, honorable John, ministre de l'Industrie
- Martin, Peter L., Association canadienne de financement et de location
- McCarthy, Jim, Association canadienne de normalisation

Witnesses—Cont'd

—Morson, Alan, Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation
 —Mulgrew, Gary, Canadian Bankers Association
 —Mundy, John, Foreign Affairs and International Trade Department
 —Murray, Chester V.A., Moody's Investors Service, New York
 —Murray, Ian A., Canadian Institute of Chartered Accountants
 —Nakhleh, Faraj, Canadian Advanced Technology Association
 —Newark, Scott, Canadian Police Association
 —Nguyen, Huu Trung, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
 —Nixon, D. Blair, Canadian Bar Association
 —Nymark, Alan, Industry Department
 —Off, Terry, Export Development Corporation
 —Palmer, John, Office of the Superintendent of Financial Institutions
 —Patriquin, Douglas, Canadian Commercial Corporation
 —Pelland, Pierre, Insurance Brokers Association of Canada
 —Penny, Gerry, Farm Credit Corporation of Canada
 —Phillips, Bruce, Office to the Privacy Commissioner of Canada
 —Pierce, Max, Farm Credit Corporation of Canada
 —Pietroski, Joseph, Manulife Financial
 —Plumptre, Tim, Canadian Bankers Association
 —Powell, David, Canadian Finance and Leasing Association
 —Pruneau, Roger, Export Development Corporation
 —Rabinovitch, Victor, Canadian Heritage Department
 —Regan, Hon. Gerald A., Canadian Exporters Association
 —Reuber, Grant, Canada Deposit Insurance Corporation
 —Rice, Thomas, Federation of Independent Deposit Brokers
 —Richardson, Tom, Agriculture and Agri-Food Department
 —Robbie, David W., Canadian Bankers Association
 —Robins, Barbara, Reader's Digest Association (Canada) Ltd
 —Ross, David P., Canadian Institute of Chartered Accountants
 —Ross, Gilles, Export Development Corporation
 —Rothwell, Craig, Canadian Bankers Association
 —Rowe, Gerry, Canadian Exporters Association
 —Roy, Pierre-André, Export Development Corporation
 —Rutheford, Sally, Canadian Federation of Agriculture
 —Rutledge, Graeme K., Canadian Institute of Chartered Accountants
 —Sabourin, Jean-Pierre, Canada Deposit Insurance Corporation
 —Sagar, Peter, Industry Department
 —St. George, Judith, Foreign Affairs and International Trade Department
 —Sasseville, Jacques, Finance Department
 —Savard, Denis, Provincial Association of Quebec Life Underwriters
 —Schumacher, Brian, Foreign Affairs and International Trade Department
 —Scott, John, Canadian Federation of Independent Grocers
 —Shearer, Jeff, Canadian Magazine Publishers Association
 —Sinclair, Helen, Canadian Bankers Association
 —Sinclair, John, Institute of Canadian Advertising
 —Singh, Bhoop, Canadian Fraternal Association
 —Slade, Gordon, Atlantic Canada Opportunities Agency
 —Smith, Bryan, Canadian Exporters Association
 —Smith, Don, TRAC Insurance Services Limited
 —Starrs, Marlene, Finance Department
 —Steckler, Joey, Unigic Canada Inc.
 —Swain, Harry, Industry Department
 —Swedlove, Frank, Finance Department
 —Taub, Roy N., Standard & Poor's Ratings Group, New York
 —Taylor, Robin, Canadian Exporters Association
 —Taylor, Stephen A., Canadian Fraternal Association
 —Thiessen, Gordon G., Bank of Canada
 —Thivierge, Marie-Josée, Industry Department
 —Thompson, Gordon M., Canadian Finance and Leasing Association

Témoins—Suite

—McFeetors, Raymond L, Great-West, compagnie d'assurance-vie
 —McKendry, David, Association canadienne de normalisation
 —McKinlay, Ronald A., Association canadienne de financement et de location
 —McLeod, Bill (présentation personnelle)
 —McLeod, James, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
 —McNeil, John D., SunLife du Canada, compagnie d'assurance-vie
 —McSherry, James, Wood Gundy Inc.
 —Miller, Ian, Trade Indemnity
 —Moore, James, Association des exportateurs canadiens
 —Morency, Yves, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
 —Morgenthau, Lilliam, Association canadienne des individus retraités
 —Morson, Alan, Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes
 —Mulgrew, Gary, Association des banquiers canadiens
 —Mundy, John, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
 —Murray, Chester V.A., Moody's Investors Service, New York
 —Murray, Ian A., Institut canadien des comptables agréés
 —Nakhleh, Faraj, Association canadienne de technologie de pointe
 —Newark, Scott, Association canadienne des policiers
 —Nguyen, Huu Trung, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec
 —Nixon, D. Blair, Association du Barreau canadien
 —Nymark, Alan, ministère de l'Industrie
 —Off, Terry, Société pour l'expansion des exportations
 —Palmer, John, Bureau du surintendant des institutions financières
 —Patriquin, Douglas, Corporation commerciale canadienne
 —Pelland, Pierre, Association des courtiers d'assurances du Canada
 —Penny, Gerry, Société du crédit agricole
 —Phillips, Bruce, Bureau du Commissaire à la protection de la vie privée
 —Pierce, Max, Société du crédit agricole
 —Pietroski, Joseph, Financière Manuvie
 —Plumptre, Tim, Association des banquiers canadiens
 —Powell, David, Association canadienne de financement et de location
 —Pruneau, Roger, Société pour l'expansion des exportations
 —Rabinovitch, Victor, ministère du Patrimoine canadien
 —Regan, honorable Gerald A., Association des exportateurs canadiens
 —Reuber, Grant, Société d'assurance-dépôts du Canada
 —Rice, Thomas, Fédération des courtiers de dépôts canadiens indépendants
 —Richardson, Tom, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire
 —Robbie, David W., Association des banquiers canadiens
 —Robins, Barbara, Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltd
 —Ross, David P., Institut canadien des comptables agréés
 —Ross, Gilles, Société pour l'expansion des exportations
 —Rothwell, Craig, Association des banquiers canadiens
 —Rowe, Gerry, Association des exportateurs canadiens
 —Roy, Pierre-André, Société pour l'expansion des exportations
 —Rutheford, Sally, Fédération canadienne de l'agriculture
 —Rutledge, Graeme K., Institut canadien des comptables agréés
 —Sabourin, Jean-Pierre, Société d'assurance-dépôts du Canada

Witnesses—Cont'd

- Thompson, John, Office of the Superintendent of Financial Institutions
- Thomson, Tamra L., Canadian Bar Association
- Todd, Rosalie Daly, Consumers Association of Canada
- Trebilcock, Michael (Personal presentation)
- Upton, Thomas, A.M. Best Company, New York
- Wahl, Al, Canadian Exporters Association
- Walden, David, Canadian Heritage Department
- Walsh, Mary, Industry Department
- Ward, Debra, Tourism Industry Association of Canada
- Warrillow, Jim, Canadian Magazine Publishers Association
- Watson, Samy, Finance Department
- Wattson, Nicholas P., Time Canada Ltd
- Whelan Susan, Parliamentary Secretary to the Minister of National Revenue
- White, Michael, Confederation Life Insurance Company
- Whyte, Garth, Canadian Federation of Independent Business
- Wilkinson, Jack, Canadian Federation of Agriculture
- Wren, Peter, Canadian Bankers Association
- Wurts, Brian, Finance Department
- Young, R. Alan, Time Canada Ltd

For pagination, See Index by alphabetical order.

Témoins—Suite

- Sagar, Peter, ministère de l'Industrie
- Sasseville, Jacques, ministère des Finances
- Savard, Denis, Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec
- Schumacher, Brian, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Scott, John, Fédération canadienne des épiciers indépendants
- Shearer, Jeff, Canadian Magazine Publishers Association
- Sinclair, Helen, Association des banquiers canadiens
- Sinclair, John, Institut de publicité canadienne
- Singh, Bhoop, Association canadienne des sociétés fraternelles
- Slade, Gordon, Agence de promotion économique du Canada Atlantique
- Smith, Bryan, Association des exportateurs canadiens
- Smith, Don, TRAC Insurance Services Limited
- St. George, Judith, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- Starrs, Marlene, ministère des Finances
- Steckler, Joey, Unicig Canada Inc.
- Swain, Harry, ministère de l'Industrie
- Swedlove, Frank, ministère des Finances
- Taub, Roy N., Standard & Poor's Ratings Group, New York
- Taylor, Robin, Association des exportateurs canadiens
- Taylor, Stephen A., Association canadienne des sociétés fraternelles
- Thiessen, Gordon G., Banque du Canada
- Thivierge, Marie-Josée, ministère de l'Industrie
- Thompson, Gordon M., Association canadienne de financement et de location
- Thompson, John, Bureau du surintendant des institutions financières
- Thomson, Tamra L., Association du Barreau canadien
- Todd, Rosalie Daly, Association des consommateurs du Canada
- Trebilcock, Michael (présentation personnelle)
- Upton, Thomas, A.M. Best Company, New York
- Wahl, Al, Association des exportateurs canadiens
- Walden, David, ministère du Patrimoine canadien
- Walsh, Mary, ministère de l'Industrie
- Ward, Debra, Association de l'industrie touristique du Canada
- Warrillow, Jim, Canadian Magazine Publishers Association
- Watson, Samy, ministère des Finances
- Wattson, Nicholas P., Time Canada Ltd
- Whelan Susan, Secrétaire parlementaire auprès du ministre du Revenu national
- White, Michael, Confédération, compagnie d'assurance-vie
- Whyte, Garth, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
- Wilkinson, Jack, Fédération canadienne de l'agriculture
- Wren, Peter, Association des banquiers canadiens
- Wurts, Brian, ministère des Finances
- Young, R. Alan, Time Canada Ltd

Pour pagination, Voir Index par ordre alphabétique.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

